*Version Septembre 2011*

# DOSSIER

# DISTRIBUTEUR

# DEMARRAGE

# RAPIDE

# Bienvenue chez HERBALIFE

Il est important de maintenir une communication régulière avec votre sponsor par téléphone ou lors de vos rendez-vous.

## SIMPLE & DUPLICABLE

**Votre dossier de démarrage rapide**
**vous permet de mettre en place votre activité de**
**Distributeur Indépendant HERBALIFE**

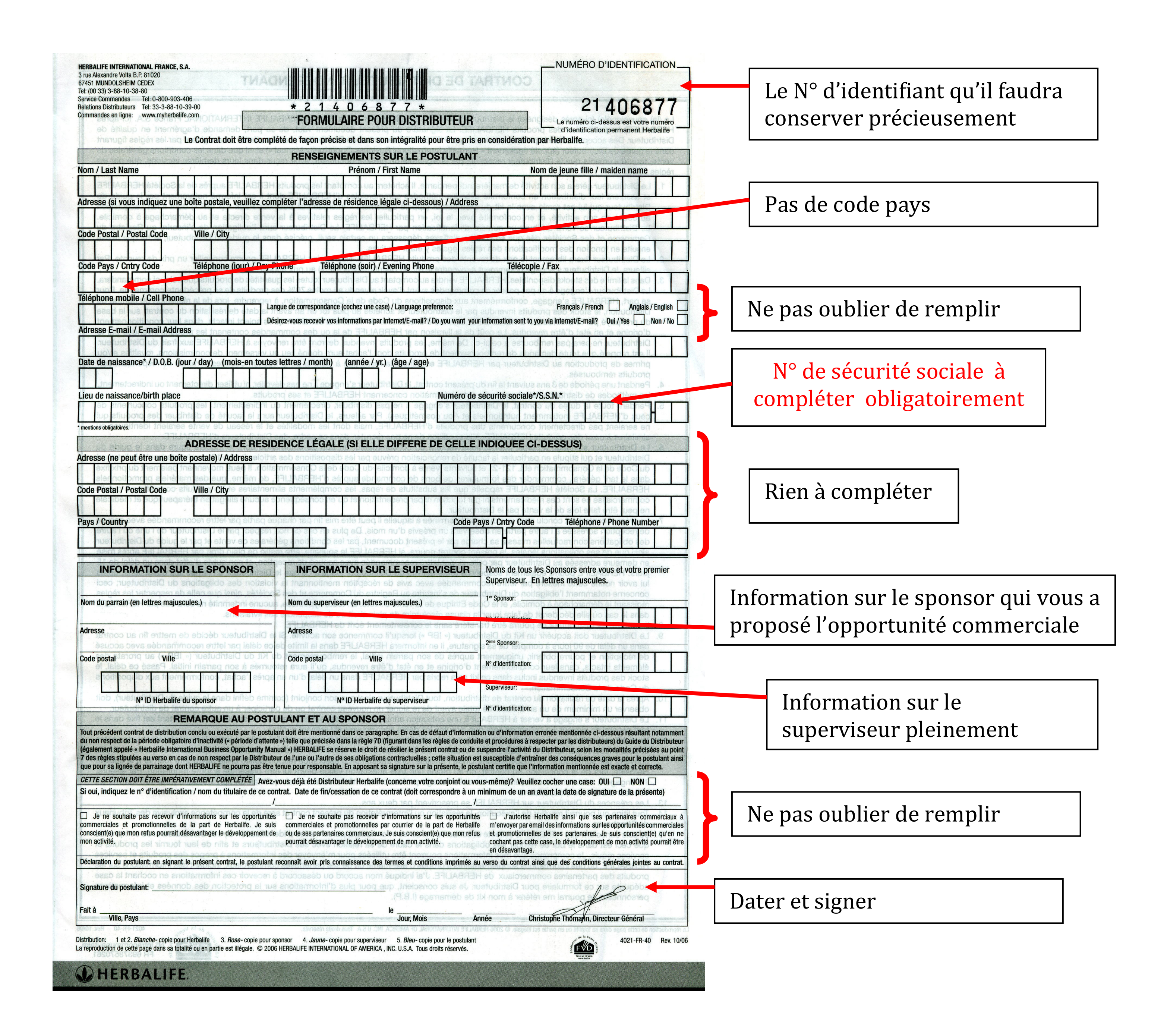


# LA LICENCE

## Votre Kit Distributeur

Votre licence vous autorise à diffuser les Produits et également à créer votre équipe de Distributeurs.

**Complétez votre licence, datez, signez, et retournez la comme indiqué ci-dessous.**




HERBALIFE INTERNATIONAL FRANCE, S.A.
3 rue Alexandre Volta B.P. 81020
67451 MUNDOLSHEIM CEDEX
Tel: (00 33) 3-88-10-38-80
Service Commandes Tel: 0-800-903-406
Relations Distributeurs Tel: 33-3-88-10-39-00
Commandes en ligne: www.myherbalife.com

* 2 1 4 0 6 8 7 7 *

NUMÉRO D'IDENTIFICATION
21 406877
Le numéro ci-dessus est votre numéro d'identification permanent Herbalife

**FORMULAIRE POUR DISTRIBUTEUR**

Le Contrat doit être complété de façon précise et dans son intégralité pour être pris en considération par Herbalife.

**RENSEIGNEMENTS SUR LE POSTULANT**

Nom / Last Name — Prénom / First Name — Nom de jeune fille / maiden name

Adresse (si vous indiquez une boîte postale, veuillez compléter l'adresse de résidence légale ci-dessous) / Address

Code Postal / Postal Code — Ville / City

Code Pays / Cntry Code — Téléphone (jour) / Day Phone — Téléphone (soir) / Evening Phone — Télécopie / Fax

Téléphone mobile / Cell Phone

Langue de correspondance (cochez une case) / Language preference: Français / French ☐ Anglais / English ☐

Désirez-vous recevoir vos informations par Internet/E-mail? / Do you want your information sent to you via internet/E-mail? Oui / Yes ☐ Non / No ☐

Adresse E-mail / E-mail Address

Date de naissance* / D.O.B. (jour / day) (mois-en toutes lettres / month) (année / yr.) (âge / age)

Lieu de naissance/birth place — Numéro de sécurité sociale*/S.S.N.*

* mentions obligatoires.

**ADRESSE DE RESIDENCE LÉGALE (SI ELLE DIFFERE DE CELLE INDIQUEE CI-DESSUS)**

Adresse (ne peut être une boîte postale) / Address

Code Postal / Postal Code — Ville / City

Pays / Country — Code Pays / Cntry Code — Téléphone / Phone Number

**INFORMATION SUR LE SPONSOR**

Nom du parrain (en lettres majuscules.)

Adresse

Code postal — Ville

Nº ID Herbalife du sponsor

**INFORMATION SUR LE SUPERVISEUR**

Nom du superviseur (en lettres majuscules.)

Adresse

Code postal — Ville

Nº ID Herbalife du superviseur

Noms de tous les Sponsors entre vous et votre premier Superviseur. En lettres majuscules.

1er Sponsor:
Nº d'identification:
2ème Sponsor:
Nº d'identification:
Superviseur:
Nº d'identification:

**REMARQUE AU POSTULANT ET AU SPONSOR**

Tout précédent contrat de distribution conclu ou exécuté par le postulant doit être mentionné dans ce paragraphe. En cas de défaut d'information ou d'information erronée mentionnée ci-dessous résultant notamment du non respect de la période obligatoire d'inactivité (« période d'attente ») telle que précisée dans la règle 7D (figurant dans les règles de conduite et procédures à respecter par les distributeurs) du Guide du Distributeur (également appelé « Herbalife International Business Opportunity Manual ») HERBALIFE se réserve le droit de résilier le présent contrat ou de suspendre l'activité du Distributeur, selon les modalités précisées au point 7 des règles stipulées au verso en cas de non respect par le Distributeur de l'une ou l'autre de ses obligations contractuelles ; cette situation est susceptible d'entraîner des conséquences graves pour le postulant ainsi que pour sa lignée de parrainage dont HERBALIFE ne pourra pas être tenue pour responsable. En apposant sa signature sur la présente, le postulant certifie que l'information mentionnée est exacte et correcte.

*CETTE SECTION DOIT ÊTRE IMPÉRATIVEMENT COMPLÉTÉE* Avez-vous déjà été Distributeur Herbalife (concerne votre conjoint ou vous-même)? Veuillez cocher une case: OUI ☐ NON ☐

Si oui, indiquez le n° d'identification / nom du titulaire de ce contrat. Date de fin/cessation de ce contrat (doit correspondre à un minimum de un an avant la date de signature de la présente)

☐ Je ne souhaite pas recevoir d'informations sur les opportunités commerciales et promotionnelles de la part de Herbalife. Je suis conscient(e) que mon refus pourrait désavantager le développement de mon activité.

☐ Je ne souhaite pas recevoir d'informations sur les opportunités commerciales et promotionnelles par courrier de la part de Herbalife ou de ses partenaires commerciaux. Je suis conscient(e) que mon refus pourrait désavantager le développement de mon activité.

☐ J'autorise Herbalife ainsi que ses partenaires commerciaux à m'envoyer par email des informations sur les opportunités commerciales et promotionnelles de ses partenaires. Je suis conscient(e) qu'en ne cochant pas cette case, le développement de mon activité pourrait être en désavantage.

Déclaration du postulant: en signant le présent contrat, le postulant reconnaît avoir pris connaissance des termes et conditions imprimés au verso du contrat ainsi que des conditions générales jointes au contrat.

Signature du postulant: ____________________

Fait à ____________________ le ____________ ____________
Ville, Pays — Jour, Mois — Année — Christophe Thomann, Directeur Général

Distribution: 1 et 2. *Blanche*- copie pour Herbalife 3. *Rose*- copie pour sponsor 4. *Jaune*- copie pour superviseur 5. *Bleu*- copie pour le postulant



4021-FR-40 Rev. 10/06

HERBALIFE.

## Taches à faire :

- Remplissez le formulaire en suivant les instructions données.
- Les 2 exemplaires blancs sont à renvoyer à Herbalife France dans l'enveloppe jointe.
- Les copies rose et jaune sont à renvoyer au sponsor. La copie bleue est pour vous.

# Mise en place de Votre Programme Nutritionnel




Vous allez mettre en place avec votre coach, l'utilisation des produits
Que vous avez reçu dans votre kit de distributeur selon vos besoins et faire avec lui votre suivi.
Phrases soulignées en vertes = Produits du Kit

| PHOTO | DESIGNATION | MODE D'EMPLOI |
|---|---|---|
| | **Repas Plaisir Complet et Equilibré** Eviter les aliments trop gras. Manger ce que l'on aime en quantité raisonnable sans se priver de rien. | ☐ 1fois par jour<br>☐ 2 fois par jour<br>☐ 3 fois par jour |
| | **F1 Boisson nutritionnelle** :<br>Pour fournir une alimentation complète et équilibrée avec peu de Kcal.<br>Boisson instantanée -- Parfum : Vanille, Fraise, Chocolat, Fruit Tropical, Cappuccino ou Cookies & Cream.<br>**REF 0141-42-43-44-46-1171 Sachets 2653-57** | ☐ 1 repas/jour ☐ 2 repas/jour<br>☐ 3 repas/jour<br>2 cuillères à soupe légèrement rases dans 250 ml de liquide (lait, jus de fruits …) ou 250 gr de solide (yaourt, compote, fromage blanc …) |
| | **VELOUTE GOURMET TOMATE :**<br>Préparation facile pour un encas de repas chaud, savoureux et nutritif.<br>**REF 0155** | En alternance avec les shakes<br>Se prépare à l'aide d'un mixeur dans 250ml d'eau chaude. |
| | **Boisson Thermojetics :** Boisson énergétique, élimine les toxines, brûle les mauvaises graisses et stabilise l'appétit. Action importante au niveau des cm<br>Goûts : Original (50-100g) Citron, Framboise Pêche **REF 0106/0105 - 0255/56/57** | ☐ 1 à 2 cuillères à café à boire dans la journée dans un litre et demi d'eau<br>Dans de l'eau froide ou chaude, boire dans la journée avant 16h |
| | **FIBRES :**<br>Contribue à maintenir un bon transit<br>**REF 3114** | ☐ 2 tablettes matin - midi - soir<br>Accompagnées d'un verre d'eau<br>Si constipation 4 matin 2 midi 2 soir |
| | **F2 Complexe Multivitaminé:**<br>Complément alimentaire à base d'oligo-éléments, de 11 Vitamines et 6 Sels minéraux.<br>Essentiels pour une excellente forme.<br>Reconstitue les stocks, donne la forme et l'énergie et permet de gérer le stress. **REF 3122** | ☐ 1 tablette matin - midi - soir |
| | **BARRE REPAS F1 Choco/Baies Rouges** Parfait équilibre en nutriments pour remplacer 1 repas **REF 2669/2670** | En alternance avec les shakes |

| | | |
|---|---|---|
| | **F3 Protéines en poudre** :<br>Assurent sainement les apports en protéines recommandés chaque jour. Idéale pour compléter la ration protéinée des sportifs. A Utiliser pendant la phase d'amincissement. **REF 0242** | ☐ ½ cuillère en plus de la F1<br>☐ 1 cuillère rase en plus de la F1<br>☐ 2 cuillères rases en plus de la F1<br>☐ 3 cuillères rases en plus de la F1 |
| | **F5 Cell-U-Loss :** A base de plantes & Vitamine C Participe à la lutte contre la rétention d'eau diminue le phénomène peau d'orange. **REF 0125** | ☐ 1 tablette matin - midi - soir |
| | **Guarana :** Stimulant régulier, équilibre métabolisme, donne tonus, favorise l'amincissement, détend les muscles, augmente la concentration. **REF 0124** | ☐ 2 tablettes par baisse d'énergie selon les besoins matin – midi (pas plus de 4 par jour) |
| | **Thermo Complète :** Régularise l'appétit, enlève les envies de grignoter activateurs du métabolisme, amplifie toute dépense physique. **REF 0050** | ☐ 1 tablette le matin<br>☐ 2 tablettes le midi<br>Ou réparties à 10h et 16h |
| | **VegetACE :** Antioxydant, Vitamines A C E, renforce le système immunitaire, contribue à lutter contre radicaux libres (vieillissement des cellules) **REF 0205** | ☐ 1 tablette matin - midi |
| | **Herbalifeline :** Gélule à base d'huile de poisson. Contribue au bon fonction-nement cardiovasculaire, améliore l'état des articulations. **REF 0065** | ☐ 1 gélule matin - midi - soir |
| | **Cell Activator :** Complément alimentaire à base de vitamines B et de minéraux. Permet une bonne assimilation des nutriments. **REF 0104** | ☐ 1 tablette matin - midi - soir |
| | **Xtra-Cal :** Complément en Calcium pour alternative aux 3 produits laitiers quotidien recommandés. **REF 0020** | ☐ 1 tablette matin - midi - soir |
| | **Boisson à l'Aloé** : Optimise la digestion, vertus calmes et apaisantes<br>**REF 0025** | ☐ 1 capuchon dans un verre d'eau matin à jeun et soir au coucher - Si difficultés de digestion, diabète…<br>☐ 1 capuchon dans un verre d'eau 4 fois par jour |
| | **Liftoff** (Orange ou Citron-Citron-vert) Tablettes effervescentes Vitamine C-B Boisson rafraichissante et stimulante<br>**REF 3151/3152** | ☐ 1 tablette dans 500 ml d'eau et laisser dissoudre. |
| | **H3O Pro** :<br>Boisson Isotonique pour les sportifs.<br>**REF 2646** | ☐ 1 sachet à diluer dans 500 ml d'eau |
| | **Barres de protéines :** Encas pauvres en graisse et en sucre. Gouts : Vanille & amandes – Chocolat & cacahuètes – Citron **REF 0258 / 0259 / 0260** | ☐ 1 à 2 par jour en contrôle de poids |

# Même Produits

# Différents Résultats !



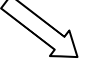




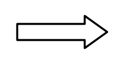


<table>
<tr><th>Programme</th><th>Boissons Protéines</th><th>Repas équilibrés</th><th>Tablettes</th><th>Boisson aux plantes Thermo</th></tr>
<tr><td>Perte de Poids</td><td>2 shakes par jour</td><td>1 repas par jour</td><td rowspan="3">3 fois par jour<br><br>Fibres 2x3<br><br>Multiv. 1x3</td><td rowspan="3">2 cuillères à café dans 1 litre d'eau<br>-- - - - - - - - -<br>Boire 1 litre par 40 kg de poids / Jour</td></tr>
<tr><td>Maintien de Poids</td><td>1 shake par jour</td><td>2 repas par jour</td></tr>
<tr><td>Gain de Poids</td><td>3 shakes par jour</td><td>3 repas par jour</td></tr>
</table>

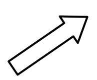
**Exemple de programmes utilisés par vos clients, suivant leurs attentes :**



**Programme A Petit Déjeuner Vitalité** = 1 F1 Boisson Nutritionnelle + 1 Boisson Aloe Vera + 1 Boisson aux plantes ( Thermo)



**Programme B Contrôle de Poids** = 2 x F1 Boisson Nutritionnelle + 1 F2 Complexe Multivitaminé + 1 Boisson aux plantes ( Thermo) + 1 Complément Alimentaire à Base de Fibres.



**Programme C Prise de Masse Musculaire** = 2 x F1 Boisson Nutritionnelle + 1 F2 Complexe Multivitaminé + 1 Complément Alimentaire à Base de Fibres.+ 1 Formula 3 Personalised Protein Powder + 1 Complément Alimentaire à Base de Fibres.

# IDEES RECETTES

**FRAPPE FRUITS**
F1 fraise
250 ml de jus de fruit
4 fraises ou ½ banane
4-6 glaçons

**FRAPPE MELON**
F1 vanille
Melon frais mixé
Glaçons

**FRAPPE MOCCA**
F1 chocolat
1 c à café instantané
250 ml de lait écrémé
½ banane + glaçon

**FRAPPE VERT**
F1 vanille
1 kiwi + ½ banane
2 c à S d'ananas frais écrasé
60 ml de jus de pomme

**FRAPPE KAPUTA CRUSH**
2 C à S de F1 Fraise
60 ml de jus d'ananas
2 C à S d'ananas écrasé
1 C à S de lait de coco
120 ml de jus d'orange frais

**FRAPPE DOLICALESSEN**
2C à S de F1 vanille
180 gr de yaourt vanille

**BIRCHER SANS SUCRE**
2 c à S de F1 chocolat
lait de soja
fruits frais

**FRAPPE SENSATION**
2 C à S de F1 Fraise
250 ml de jus d'orange frais
½ banane glaçons

**FRAPPE CHOCOLAT**
2 C à S de F1 chocolat
½ banane
250 ml de lait écrémé
glaçons

**FRAPPE ABRICOT**
2 C à S de F1 vanille
180 gr de yaourt à l'abricot

**FRAPPE FRUIT FIZZ**
2 C à S F1 fraise
1tasse jus d'orange
½ banane
yaourt fraise + lait écrémé

**FRAPPE LAIT DE POULE**
2 C à s F1 vanille
250 ml de lait écrémé
1 C à C de miel
extrait de vanille noix de muscade

**COMPOTE CANELLE**
Compote de pomme cannelle
2 C à S F1 vanille

**FRAPPE POMME**
2 C à S F1 vanille
250 ml de jus de pomme glaçons

**FLAN VANILLE**
2 C à S de F1 vanille
Flan vanille au lait de soja
Essence de marasquin

**CREME CHOCO**
2 C à S de F1 chocolat
lait de soja
essence de rhum

**COULIS KIWI**
2 C à S de F1 fraise
kiwi écrasé
coulis ananas
jus d'orange

**JUS DE CAROTTE**
2 C à s de F1 vanille
+ jus d'orange/carottes
cannelle

**YAOURT FRAISE**
2 C à S de F1 fraise
jus de citron
jus d'orange

**FLAN FRAISE**
2 C à S de F1 fraise
1 flan fraise au lait de soja coulis de framboise

**CAFE CEREALES**
2 C à S de F1 chocolat
yaourt mocca
½ banane

**LES TONICS !!**
* 250 ml de multivitaminé banane ou fraise
+ 2 C à s F1 fraise ou tropical

**THE BIG !!**
500 ml de jus multivitaminé
1 banane
1 C à C fromage blanc
1 C à S de thermo
3 C à S de F1 fraise, vanille ou tropical

**DOUCE POIRE**
2 C à S de F1 vanille
1 poire mixée
1 yaourt vanille

**TROPIC PIC**
2 C à S de F1 tropical
120 ml de jus d'orange
120 ml nectar mangue
1 kiwi mixé

**CREME DE FRUITS**
2 C à S F1 tropical
1 yaourt banane
1 yaourt fruit exotique

**JUS DE TOMATE OU CAROTTE**
300 ml d'un de ces jus
1 C à C de fromage blanc
2 C à S de F1 vanille
sel poivre ail tabasco

**COUNTRY**
250 ml de lait de soja
½ banane
céréales musli
2 C à S de F1 vanille

**IDEES CHOCO**
250 ml de lait de soja
2 C à S de F1 chocolat

200 g de fromage blanc vanille
1 banane
2 C à S de F1 chocolat

125 ml de nectar poire
1 yaourt nature
2 C à S F1 chocolat

125 ml de nectar banane
125 g de fromage blanc
2 c à S F1 chocolat

2 yaourts banane
1 banane
2 C à S de F1 chocolat

**IDEES FRAISE**

250 ml de jus multivitaminé
1 pomme
1 yaourt framboise
1 yaourt pêche
2 c à S de F1 fraise

1 banane
1 compote pomme-fraise
1 crème caramel
2 c à S de F1 fraise

½ kiwi
½ banane
1 C à S de riz au lait
250 ml de jus multivitaminé
2 C à s de F1 fraise

**IDEES VANILLE**
200 ml de jus multivitaminé
2 bananes
2 C à S de F1 vanille

250 de fromage blanc 0% saveur vanille
2 C à S de F1 vanille

2 yaourts nature bulgare
1 pêche (ou kiwi)
2 C à S de F1 vanille

1 banane
1 petit suisse
120 ml de jus d'abricot
2 C à S de F1 vanille

PREPAREZ TOUS VOS REPAS HERBALIFE AU MIXEUR ELECTRIQUE ! !

BUVEZ + 2 litre d'eau plate
VOS RESULTATS SERONT EXTRAORDINAIRES

PENSEZ AUX <u>ACCELERATEURS</u> DE PERTE DE POIDS

# LE SUIVI DE VOTRE PROGRAMME

| | |
|---|---|
| **Nom & Prénom :** | **Date de Naissance :** |
| **Tél. :** | **Mobile :** |
| **Adresse Complète :** | |
| **E-mail :** | |
| **Objectif Poids :** **Nombre de Mois nécessaires :** | **Stabilisation :** |
| **Choix du Programme** : Programme 1 Programme 2 Programme 3 | **Paiement :** |
| **Formule 1 Parfum Choisi :** Vanille Chocolat Fraise Tropical Cappucino Cookies & Cream | |
| **Thermojetics Parfum Choisi :** Original (50g ou 100g) Citron (50g) Framboise (50g) Pèche (50g) | |
| **Autres Produits :** | |

| Jour | Date | Observations | Taille de Vet. | Poids en KG | Ecart de Poids | Ecart de Taille | Tail. en Cm | Han- en Cm | Cuisse gauche Cm | Cuisse droite Cm | Bras gauche Cm | Bras droit Cm | Poit. en Cm | Cou en Cm | TOTAL des Cm |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| J1 | | | | | | | | | | | | | | | |
| J3 | | | | | | | | | | | | | | | |
| J14 | | | | | | | | | | | | | | | |
| J21 | | | | | | | | | | | | | | | |
| S4 | | | | | | | | | | | | | | | |
| S5 | | | | | | | | | | | | | | | |
| S6 | | | | | | | | | | | | | | | |
| S7 | | | | | | | | | | | | | | | |
| S8 | | | | | | | | | | | | | | | |
| S9 | | | | | | | | | | | | | | | |
| S10 | | | | | | | | | | | | | | | |
| S11 | | | | | | | | | | | | | | | |

## Taches à faire :

- Faites le Suivi de votre programme toutes les semaines avec Poids et mesures.
- Essayez quelques recettes, pour trouver celle à faire essayer à vos Connaissances !

## Vos Codes Personnels HERBALIFE (PIN + Commande)

### *Pour recevoir votre CODE PIN Herbalife*

**Dès acceptation de votre contrat par la société Herbalife, vous pouvez obtenir un code pin afin d'entrer sur le site www.myherbalife.com et avoir accès à vos informations personnelles (volume, paiements…) ainsi que d'autres informations et documents mis à disposition.**

**Pour cela, il est obligatoire qu'une adresse email figure sur le contrat. En cas d'oubli, vous pouvez encore la faire parvenir au Service Relations Distributeurs à *infods@herbalife.com* qui, dés réception, la validera.**

***Pour réclamer votre code pin, il vous suffit de vous connecter sur notre site www.myherbalife.com :***

- **Dès la page d'accueil, allez à la rubrique« Je n'ai pas de code pin »**
- **Rentrez votre numéro d'identification**
- **Sélectionnez la 1ère option : « Envoyez-moi mon code pin – EASY PIN Code recovery »,**
- **Cliquez sur le bouton valider.**

***Vous serez ainsi en mesure de recevoir rapidement votre code pin à votre adresse email.***

### *Pour recevoir votre CODE COMMANDE Herbalife*

***Pour demander votre code commande, il vous faut votre code PIN***

**Afin de passer vos commandes sur notre site internet, il convient d'avoir un mot de passe (celui-ci est différent de votre code pin).**

**Afin d'obtenir votre mot de passe, connectez-vous avec votre numéro d'identification et votre code pin sur notre site *www.myherbalifeshop.eu/fr* :**

- **Complétez le formulaire joint dans la rubrique« Créer votre compte »**
- **Cliquer sur« Valider » afin d'être en mesure d'obtenir votre mot de passe.**

**Le service Relations Distributeurs reste à votre disposition pour toute information complémentaire : infods@herbalife.com**

## Taches à faire :

- ☐ Demandez votre Code PIN
- ☐ Code PIN reçu ?
- ☐ Demandez votre Code Commande
- ☐ Code Commande reçu ?

# CHALLENGE DE CONTROLE DE POIDS

www.monchallengecontroledepoids.fr

Nous vous recommandons vivement de rejoindre un groupe Challenge de Contrôle de Poids. Un groupe Challenge Contrôle de poids est un cours pratique et informatif sur 12 semaines pour vous aider, vous et votre famille, à apprendre les différents aspects de la nutrition et à atteindre votre poids idéal.

Inscrivez-vous au groupe le plus proche ! Demandez plus de détails à votre sponsor.



# EVENEMENTS EN FRANCE / DOM TOM / SUISSE

S'enregistrer le plus rapidement à un évènement régional ou national
www.rdv-herbalife.fr




| Date | Pays | Dpt | Ville | Info |
|---|---|---|---|---|
| 04/09/11 | | 76 | Saint Etienne Du Rouvray (rouen Normandie) | voir |
| 10/09/11 | | 87 | Saint Junien | voir |
| 25/09/11 | | 84 | Avignon | voir |
| 25/09/11 | | 35 | Rennes | voir |

# SE CONNECTER A MY-SUCCESS-TEAM.NET

Aller sur le site http://www.my-success-team.net

et remplir le formulaire pour recevoir votre code d'accès




***Dès réception du code par email, "Se connecter" et aller directement sur "Académie du Succès" pour rejoindre notre système de Coaching***



# ACADEMIE DU SUCCES POUR SE FORMER









## ACADEMIE DU SUCCES

Pour réussir, je vais bénéficier de toute l'aide de la compagnie Herbalife et d'un système de coaching tout à fait unique basée sur des années d'expérience et de succès.



**L'ACADEMIE DU SUCCES** est une série de 12 formations où je vais acquérir étape par étape les connaissances et les compétences nécessaires pour traverser les défis et construire mon activité.

Avec les formations de l'Académie, je travaille en même temps avec mon Coach (Sponsor) pour mettre en pratique les connaissances acquises.

Chaque semaine, je développe mes compétences, trouve de nouveaux clients, distributeurs et gagne de l'argent. En quelques semaines je deviens un Coach personnel en bien-être et un Sponsor pour mes Distributeurs.

**Regarder les vidéos plusieurs fois**
**Prendre des notes - Après chaque vidéo, appeler mon Sponsor**

Démarrer la formation >>

## Premières 72 heures

Mes première 72 heures en tant que Distributeur Indépendant Herbalife joue un rôle important dans ma réussite. En suivant ces étapes, cela va me mener sur la voie de la réalisation de mes objectifs et à un meilleur avenir . Nous recommandons de participer à un séminaire de formation (STS) afin d'obtenir des informations et se laisser inspirer par les personnes ayant réussi.



**Suivre ces 5 étapes faciles pour démarrer**

### 1. Construire mon plan d'affaires

Le plan marketing et les 1ères étapes du Distributeur




- Je veux travailler à temps plein ou choisi ?
- Combien je veux gagner ?
- Quels sont mes objectifs et quand peut on démarrer ?
- M'enregistrer au système de formation "Académie du Succès"
- Participer à un évènement *(de préférence sur 2 jours)*

### 2. Les bases de la nutrition

Découvrir les bénéfices d'une bonne nutrition et les avantages des produits Herbalife. Devenir mon meilleur client en utilisant sérieusement les produits contenus dans mon kit Ditributeur (IBP) et par la suite personnaliser mon programme en rajoutant les produits que j'ai besoin.

- Formula 1 - Repas sain et nutritif
- Formula 2 - Complexe Multivitaminé
- Complément alimentaire à base de Fibres
- Boisson Thermojetics à base de plantes




### 3. Se préparer à parler aux gens

- Etablir une liste de toutes mes connaissances
- Commencer à créer mon histoire de résultats avec les produits

### 4. Plan de démarrage

Comment obtenir mes premiers Distributeurs et clients




- Décider avec mon Coach (Sponsor) des actions à mettre en place
- Plan des 2 premières semaines

### 5. Travailler avec mon Coach (Sponsor)

- Etre en contact régulier avec mon Sponsor, c'est mon Coach qui va m'aider à faire mes premiers pas
- Discuter des actions à mettre en place avec mon Sponsor
- Obtenir tous les outils nécessaires par mon Sponsor et discuter de la meilleures façon de les utiliser

# FORMULAIRE POUR CHOISIR MES OBJECTIFS

**Formulaire à envoyer à mon Coach**

**1. Quel revenu je souhaite faire mensuellement ?**

- **Premier objectif ? à 3 mois €** ☐ **à 6 mois €** ☐ **à 12 mois €** ☐
- **Objectif à long terme ? à 3 ans €** ☐ **à 5 ans €** ☐

**2. Combien d'heures disponibles par semaine pour démarrer mon affaire ?** ☐

**3. Mes objectifs pour développer un plan d'action sont** *(voir la vidéo 1ères étapes du Distributeur )***:**

☐ **NIVEAU 1 - Devenir un consommateur pour un meilleur bien-être et quelques ventes occasionnelles**

☐ **Option A - Pour moi-même** *(améliorer mes habitudes alimentaires, contrôler mon poids, obtenir un bien-être optimal).*

☐ **Option B - Pour ma famille** *(Apprendre les bonnes habitudes alimentaires et aider ma famille et mes connaissances en personnalisant un programme de nutrition pour chacun)*

☐ **Option C - Pour financer mon programme** *(Avec une remise de 35% sur les produits, je peux financer mon programme en ayant 3 à 5 clients )*

☐ **NIVEAU 2 - Devenir un Coach bien-être et commencer à gagner de l'argent dans mon temps libre.** *(jusqu'à € 1000 à temps choisi, jusqu'à € 1500 à € 2000 à temps complet)*

☐ **NIVEAU 3 - Construire mon affaire et faire carrière**
*(La création d'un réseau de Distributeurs est synonyme d'importants profits)*

**4. J'ai besoin de bonnes et solides raisons pour réussir dans mon affaire.**
**Ecrire 3 raisons *(autre que l'argent)* en quelques mots "MON POURQUOI ? "**
Pour vous aider, lire la 2ème page de ce document

1 -

2 -

3 -

**Recommandations :**

- ✓ Appeler, écrire ou rencontrer mon sponsor sans tarder !
- ✓ Se joindre au système de formation de mon Sponsor (Académie du Succès)
- ✓ Participer à une formation de 2 jours (STS)
- ✓ S'enregistrer à un Challenge Contrôle de Poids

Discuter avec mon sponsor pour optimiser mes objectifs et les actions à mettre en place pour monter de distributeur à superviseur.

Développer un plan d'actions en fonction de mes objectifs, pour la semaine et le mois à venir.

## L'espérance de vie de votre affaire est directement liée à VOTRE POURQUOI

Vous êtes enthousiasmé. Vous commencez. Un millier de choses vont de travers. Vous voulez arrêter des milliers de fois.

La PLUPART des gens arrêtent.

**Vous avez besoin de bonnes et solides raisons de continuer.**

La première chose que nous faisons dans notre méthode de coaching, c'est de vous aider à trouver votre « POURQUOI».

La plupart des gens ont un énorme problème quand ils décident d'améliorer leurs conditions de vie.

Ce problème c'est que leur entourage n'a pas envie de les voir atteindre le succès.

Votre «POURQUOI» est LA raison pour laquelle vous allez continuer.

Où est votre flamme ? Qu'est-ce que vous AIMEZ ? Qu'est-ce que vous HAÏSSEZ ? Qu'est-ce qui est VRAIMENT important pour vous ? Qu'est-ce que vous voulez VRAIMENT ? Qu'est-ce que vous voulez supprimer DÉFINITIVEMENT de votre vie, afin que cela ne se reproduise plus JAMAIS ?

**Ce ne sont pas vos objectifs. Ce n'est pas l'argent non plus.**

Si votre « POURQUOI » est un 70 % et que l'obstacle que vous devez dépasser est un 72 %, vous n'y arriverez pas. Vous allez être démotivé, disparaître.

Mais quand votre « POURQUOI » est à 99,9 %, là vous allez rester et avoir du succès.

## Jouons à Sherlock Holmes.

Une nouvelle affaire présente toujours un risque. Les gens prennent des risques pour éviter de souffrir ou pour avoir des plaisirs.

Répondre à ces questions vous aidera à trouver votre « POURQUOI »

- Qu'est-ce qui vous enthousiasme vraiment ?
- Combien d'heures travaillez-vous chaque semaine ?
- Qu'est-ce que vous AIMEZ dans votre travail ?
- Qu'est-ce que vous DÉTESTEZ dans votre travail ?
- Que faites-vous pendant votre temps libre ?
- Si vous aviez 2 mois de vacances, et tout l'argent que vous voulez, que feriez-vous ?
- Aimez-vous vos collègues de travail ?
- Quel problème, qui vous empoisonne la vie, pourrait être résolu avec de l'argent ?
- Qu'est-ce que vous détestez de votre vie, qui pourrait être résolu avec de l'argent ?

- Si vous aviez beaucoup d'argent, quel ENORME problème s'envolerait instantanément ?
- Si vous aviez tout le temps que vous voulez pour faire tout ce que vous voulez, que feriez-vous ?
- A part de l'argent, que cherchez-vous ?

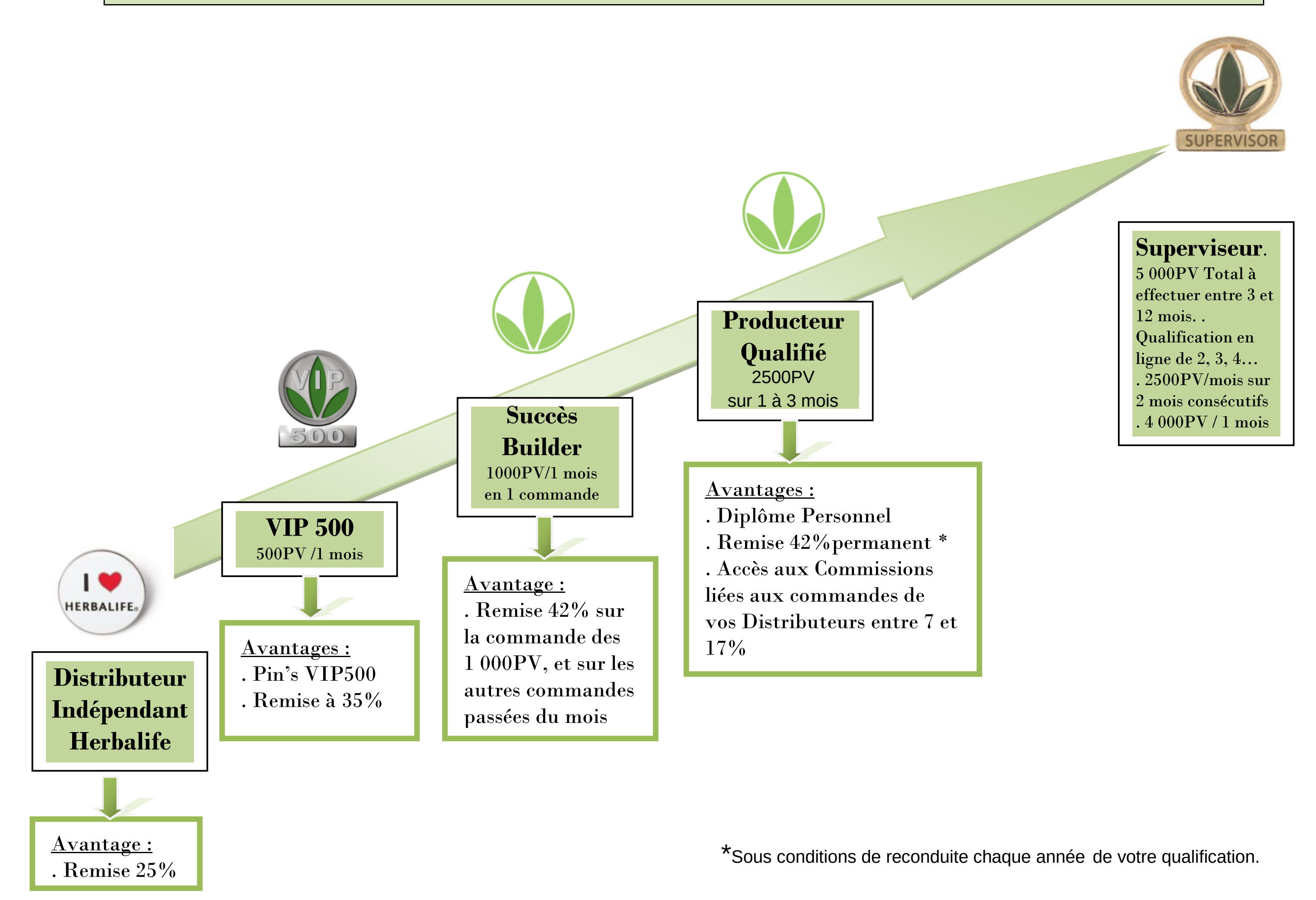
**Quelques trucs supplémentaires pour vous aider à pointer votre « POURQUOI » du doigt :**

- Est-ce que votre famille compte pour vous ?
- Qu'est-ce que vous voulez pour votre développement personnel ?
- Que voulez-vous accomplir dans votre vie ?
- Qu'est-ce qui vous fait mourir de peur ?
- Que signifie pour vous, aider les autres à changer de vie ?
- Qu'est-ce qui vous enthousiasme vraiment dans la vie ?
- Qu'est-ce qui vous met en colère au sujet de votre vie ?
- Que voudriez-vous donner à ceux que vous aimez le plus ?
- Qu'est-ce qui provoque réellement des émotions chez vous ?

Vous avez besoin d'un « POURQUOI » solide, écrit, auquel vous pouvez vous accrocher suffisamment longtemps pour atteindre le succès dans vos affaires.

**Écrivez vos raisons. Choisissez-les avec soin !**

# Le Plan Marketing Herbalife




## Concept important :

- Qu'est ce qu'un « Point Volume » ?
  - Les Points Volume (PV) correspondent à une "devise" universelle adoptée par notre société pour indiquer une valeur cohérente des produits dans les différents pays du monde dans lesquels nous sommes présents.
  - Plus vous cumulez de PV sur un mois, plus la remise dont vous bénéficiez est importante et plus votre bénéfice sera important lorsque vous revendez ces produits à vos clients.

**Exemple : 1 Formula 1 = 23,95 points**




# Niveau superviseur

Il existe trois méthodes pour se qualifier en tant que Superviseur:

**1.Qualification en 1 mois** : accumuler 4000 Points Volume Points au cours d'un même mois volumique
(dont un minimum de 1,000 Points Personnel )

**2.Qualification en deux mois** : accumuler 2500 Points Volume chaque mois pendant 2 mois consécutifs
(dont un minimum de 1,000 Points Personnel chacun de ces 2 mois)

3. Qualification **5K**
Accumulez 5000 Points Volume sur une période de 3 à 12 mois.
**Il existe deux méthodes pour se qualifier :**

1.Volume Acquis Personnellement (PPV)

2.Cumul jusqu'à 1000 PV de ses Distributeurs Dowlinwe pour cumuler 5 000 points volume durant la période de qualification (entre 3 et 12 mois consécutifs)

Avantages :

Gagner 50% sur les Ventes au Détail
Gagner jusqu'à 25% de Profit Vente en Gros
Gagner des R.O. de 5% sur les 3 premiers niveau de Superviseurs
Gagner des primes de 2 à 7% sur toute l'organisation
Participer à des formations de Superviseurs
Qualifié pour la reconnaissance spéciale de Superviseur
- Soirées Spéciales et Vacances






# Producteur Qualifié

- **Les Producteurs Qualifiés bénéficient de 42% sur les ventes et des commissions de 7 % à 17% de la part d'Herbalife sur les commandes passées par les Distributeurs. Il existe trois méthodes pour se qualifier :**

  1. Cumuler 2500 PPV avec plusieurs commandes entre 1 à 3 mois OU
  2. Passer une commande unique de 2500 PPV avec 42% de remise OU
  3. **Cumul jusqu'à 1000 DPV de ses Distributeurs Dowline pour se qualifier**

- La qualification est prise en compte à partir du 1er jour du mois suivant votre qualification et pour tous les mois suivants, à condition que vous vous requalifiez chaque année.
- Le PPV et les DPV (à hauteur de 1000 PV) sont également pris en compte dans le cumul des points pour la qualification en tant que Superviseur 5K
- Le statut de Prod. Qualifié est une étape facultative dans le Plan Marketing. Elle se situe entre le statut de Consultant Supérieur et celui de Superviseur.



# Bâtisseur de Succès

- **Tous les Distributeurs et Consultants Supérieurs ont la possibilité de passer une commande unique équivalant à 1000 Points Volume avec une remise de 42%**
  - Ils se qualifient alors en tant que Bâtisseur de Succès
- **Avantages :**
  - Une **remise de 42%** sur votre commande en tant que Bâtisseur de Succès
  - Bénéficier de 42% de remise sur les commandes supplémentaires passées au cours du même mois de

## **Exemple** d'une commande de 1000 PV et calcul du Profit

1'000 PV, c'est seulement pour 11 programmes : un pour moi-même et 10 pour mes clients

| Programme | Produits | PV | 35% | Prix client | Profit Vente |
|---|---|---|---|---|---|
| **Commande perso** | Formule 1 – 2<br>Thermojetics original 50 g - 1<br>Aloes – 1<br>Formule 2 – 1<br>Fibres – 1<br>PPP – 1<br>Barres repas - 1 | 160.25 | **176 €** | | |
| **Clients (10 programmes)** | Formule 1 – 2<br>Thermojetics original 50 g - 1<br>Aloes – 1 | 85.35 x10 | 93 x10 | 163 x10 | 70 x10 |
| Total | **Formule 1 – 22<br>Thermojetics original 50 g – 11<br>Aloes – 11<br>Formule 2 -1<br>Fibres -1<br>PPP -1<br>Barres repas - 1** | **1013.75 PV** | **1106 €** | **1630 €** | **524 €** |

Non seulement, je couvre les frais de mon programme (Très bien) et en plus je gagne 524 €.

# Consultant Supérieur

- **Les Consultants Supérieurs bénéficient de 35% sur les ventes. Il existe trois méthodes pour se qualifier :**

1. Cumuler 500 PPV à 25% avec plusieurs commandes sur 1 mois, une fois qualifié, ma prochaine commande bénéficiera alors d'une remise de 35% OU
2. Passer une commande unique de 500 PPV avec 35% de remise OU
3. **Cumul PV de mes distributeurs pour me qualifier Consultant Supérieur**

- Une fois qualifié en tant que Consultant Supérieur, toutes vos commandes bénéficient d'une remise de 35% jusqu'à ce vous soyez éligible pour une remise plus importante

## Exemple : d'une commande de 500 PV et calcul du Profit

500 PV, c'est seulement pour 6 programmes : un pour moi-même et 5 pour mes clients

| Programme | Produits | PV | 35% | Prix client | Profit Vente |
|---|---|---|---|---|---|
| Commande perso | Formule 1 – 2<br>Thermojetics original 50 g - 1<br>Aloes – 1 | 85.35 | **102 €** | | |
| Client 1 | Formule 1 – 2<br>Thermojetics original 50 g - 1<br>Aloes – 1 | 85.35 | 102 € | 163 € | 61 € |
| Client 2 | Formule 1 – 2<br>Thermojetics original 50 g - 1<br>Aloes – 1 | 85.35 | 102 € | 163 € | 61 € |
| Client 3 | Formule 1 – 2<br>Thermojetics original 50 g - 1<br>Aloes – 1 | 85.35 | 102 € | 163 € | 61 € |
| Client 4 | Formule 1 – 2<br>Thermojetics original 50 g - 1<br>Aloes – 1 | 85.35 | 102 € | 163 € | 61 € |
| Client 5 | Formule 1 – 2<br>Thermojetics original 50 g - 1<br>Aloes – 1 | 85.35 | 102 € | 163 € | 61 € |
| Total | **Formule 1 – 12<br>Thermojetics original 50 g – 6<br>Aloes - 6** | **512.10 PV** | **612 €** | **815 €** | **203 €** |

Dans cet exemple, mon programme à 35% de réduction coûte 102 €.

**Profits de la vente de 5 programmes est de 305 €** qui couvre les frais de mon programme et ensuite me laisse un profit de 203 €.

# PASSER VOTRE COMMANDE

**IMPORTANT :**
Votre 1e commande doit se faire avec l'aide de votre coach en affaire ou sponsor.

Pour cela, convenez d' un rendez-vous téléphonique ensemble pour contacter la société Herbalife.

***INFORMATIONS UTILES Service Commande HERBALIFE***

Service Commande :
Lundi – Vendredi 9h 18 h N° 03.88.10.38.90
Commandes par fax 24h/24h Fax 03.88.10.38.82

Relations Distributeurs :
Lundi – Vendredi 9h 18 h TEL 03.88.10.39.00
Fax 03.88.10.39.05

Adresse : 1 rue Alexandre Volta
67451 MUNDOLSHEIM

Commandes en ligne : www.myherbalife.com choisir France, puis cliquer sur « commandes en ligne »

## Comment passer votre 1e commande

**APPELER le service commandes Herbalife avec votre coach**
**TEL. 03.88.10.38.90**

- Donnez votre nom et votre numéro d'identifiant (N° de licence)
- Si votre licence n'a pas été encore envoyée, précisez le et munissez vous de votre numéro de Sécurité Sociale.
- Précisez à l'opératrice que c'est votre première commande
- Donnez le nom de votre sponsor, qui donnera son numéro d'identifiant, notez le pour les prochaines commandes que vous effectuerez seul.
- Précisez à Herbalife le pourcentage de remise dont vous bénéficiez.
- Précisez pour quel mois volumique vos Points volumes doivent compter.
- Confirmez votre adresse de livraison.
- Passez la commande avec les références exactes avec votre coach.
- Ayez votre carte bancaire sous les yeux pour le paiement (vérifier auparavant avec votre banque le plafond)
- Un numéro de commande vous sera attribué, notez le bien ainsi que les points volumes et le montant que l'opérateur vous indiquera.
- La livraison se fera sous 48 heures par transporteur spécial.

## Modèles Types pour passer ma 1ère commande ci-dessous

# MODELE 4 000 PV

**Pourcentage de remise** 42%

| N° de stock | Qté | Designation du produit | Unité Points volume | Prix Unitaire | Total points volume | Prix total HT |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 4769 | 7 | Programme Vanille (0141+ 3114+ 3122+ 0242) | 60,90 | 101,95 | 426,30 | 713,65 |
| 4770 | 7 | Programme Chocolat (0142+ 3114+ 3122+ 0242) | 60,90 | 101,95 | 426,30 | 713,65 |
| 4039 | 7 | Programme Cookies et Crème Bien-être Sac (0146+ 3114+ 31 | 42,95 | 72,86 | 300,65 | 510,02 |
| 0143 | 6 | Formula 1- Boisson nutritionnelle- Parfum Fraise | 23,95 | 39,47 | 143,70 | 236,82 |
| 0144 | 6 | Formula 1- Boisson nutritionnelle- Parfum Fruit Tropical | 23,95 | 39,47 | 143,70 | 236,82 |
| 1171 | 6 | Formula 1- Boisson nutritionnelle- Parfum Cappuccino | 23,95 | 39,47 | 143,70 | 236,82 |
| 0155 | 6 | Velouté Gourmet à la Tomate | 23,00 | 39,47 | 138,00 | 236,82 |
| 2669 | 6 | Barre Repas Equilibre Chocolat (7) | 14,00 | 18,76 | 84,00 | 112,56 |
| 2670 | 6 | Barre Repas Equilibre Baies rouges (7) | 14,00 | 18,76 | 84,00 | 112,56 |
| 2653 | 3 | Formula 1- Parfum Vanille - 7 sachets | 9,17 | 15,08 | 27,51 | 45,24 |
| 2657 | 3 | Formula 1 - Parfum Cookies & Cream - 7 sachets | 9,17 | 15,08 | 27,51 | 45,24 |
| 0242 | 6 | Formula 3 - Personalised Protein Powder | 17,95 | 29,08 | 107,70 | 174,48 |
| 0105 | 5 | Thermojetics® - Boisson - 50 grs. | 19,95 | 24,35 | 99,75 | 121,75 |
| 0255 | 5 | Thermojetics® - Boisson - 50 grs. Parfum fruité Citron | 19,95 | 24,35 | 99,75 | 121,75 |
| 0256 | 5 | Thermojetics® - Boisson - 50 grs. Parfum fruité Framboise | 19,95 | 24,35 | 99,75 | 121,75 |
| 0257 | 5 | Thermojetics® - Boisson - 50 grs. Parfum fruité Pêche | 19,95 | 24,35 | 99,75 | 121,75 |
| 0258 | 4 | Barre aux Protéines Vanille-Amandes ( une boîte de 14 barre | 7,70 | 13,27 | 30,80 | 53,08 |
| 0259 | 4 | Barre aux Protéines Chocolat-Cacahuetes (une boîte de 14 b | 7,70 | 13,27 | 30,80 | 53,08 |
| 0260 | 4 | Barre aux Protéines Citron (une boîte de 14 barres) | 7,70 | 13,27 | 30,80 | 53,08 |
| 3151 | 3 | Liftoff-Orange-1 boite 10 tablette | 15,95 | 23,44 | 47,85 | 70,32 |
| 3152 | 3 | Liftoff-Citron-1 boite 10 tablette | 15,95 | 23,44 | 47,85 | 70,32 |
| 0124 | 3 | Guarana | 14,15 | 20,73 | 42,45 | 62,19 |
| 0125 | 6 | Cell-U-Loss | 15,75 | 22,20 | 94,50 | 133,20 |
| 0050 | 6 | Thermo Complete® | 30,95 | 38,04 | 185,70 | 228,24 |
| 0065 | 3 | Herbalifeline | 25,75 | 31,90 | 77,25 | 95,70 |
| 0104 | 3 | Cell Activator | 20,50 | 28,98 | 61,50 | 86,94 |
| 0020 | 3 | Xtra-Cal | 10,24 | 14,49 | 30,72 | 43,47 |
| 0025 | 4 | Boisson à l'Aloé Vera | 17,50 | 22,58 | 70,00 | 90,32 |
| 0205 | 3 | VegetACE | 18,00 | 23,02 | 54,00 | 69,06 |
| 2646 | 2 | H3o Pro™ Boisson Isotonique - Boite de 10 sachets | 14,80 | 24,41 | 29,60 | 48,82 |
| 8421 | 1 | Bouteille Sport H3o Pro™ (l'unité) | 0,99 | 4,77 | 0,99 | 4,77 |
| 6937 | 1 | Livret Client H3o Pro™ (x20) | 0,00 | 4,46 | 0,00 | 4,46 |
| 0901 | 2 | Programme NouriFusion™ - Peau Normale à Sèche (1x2510, | 46,00 | 50,55 | 92,00 | 101,10 |
| 2520 | 2 | Masque Hydratant NouriFusion® | 20,00 | 21,96 | 40,00 | 43,92 |
| 2518 | 2 | Gel Contour des Yeux NouriFusion® | 22,00 | 24,14 | 44,00 | 48,28 |
| 2890 | 2 | Radiant C - Soin revitalisant Quotidien - Gel crème | 22,50 | 29,24 | 45,00 | 58,48 |
| 2516 | 2 | Crème de Nuit NouriFusion® | 34,00 | 37,54 | 68,00 | 75,08 |
| 0862 | 2 | Crème de jour Skin Activtor | 45,00 | 49,44 | 90,00 | 98,88 |
| 0863 | 2 | Crème contour des yeux Skin Activator | 26,00 | 28,53 | 52,00 | 57,06 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 0865 | 2 | Crème de nuit restructurante Skin Activator | 40,00 | 44,18 | 80,00 | 88,36 |
| 2997 | 2 | Radiant C - Vaporisateur de brume | 6,50 | 8,83 | 13,00 | 17,66 |
| 0444 | 2 | Radiant C - Nettoyant Exfoliant Quotidien | 16,00 | 21,04 | 32,00 | 42,08 |
| 0353 | 2 | Lotion gommante | 17,00 | 15,93 | 34,00 | 31,86 |
| 0354 | 2 | Crème contour du corps | 28,00 | 25,91 | 56,00 | 51,82 |
| 0450 | 2 | Herbal Aloe - Crème pour les mains 50 ml | 8,85 | 9,66 | 17,70 | 19,32 |
| 0493 | 2 | Herbal Aloe - Savon liquide (400 ml) | 12,95 | 14,24 | 25,90 | 28,48 |
| 0457 | 2 | Herbal Aloe - Shampoing Hydratant 300 ml | 8,85 | 9,99 | 17,70 | 19,98 |
| 0458 | 1 | Herbal Aloe - Après-Shampoing Hydratant 300 ml | 8,85 | 9,99 | 8,85 | 9,99 |
| 6477 | 1 | Bilan forme et Bien-être | 0,00 | 10,93 | 0,00 | 10,93 |
| 6671 | 1 | Livret personnel d'évaluation- Client Long terme | 0,00 | 17,72 | 0,00 | 17,72 |
| 6240 | 1 | Catalogue Produits VERSION MISE A JOUR | 0,00 | 3,97 | 0,00 | 3,97 |
| 7000 | 1 | Carte de prospection Liftoff | 0,00 | 0,64 | 0,00 | 0,64 |
| 6663 | 1 | Fiches plastifiées 1,2,3, de démonstration | 0,00 | 1,38 | 0,00 | 1,38 |
| 6661 | 1 | Livret Prospect Nutrition Externe | 0,00 | 4,24 | 0,00 | 4,24 |
| 6665 | 1 | Dépliant 3 volets 1,2,3 | 0,00 | 1,65 | 0,00 | 1,65 |
| S202 | 1 | Herbalife today du mois (dans la limite des stocks) | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 4150 | 1 | Liste de prix | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 8478 | 2 | Shaker (5) | 1,65 | 9,76 | 3,30 | 19,52 |
| 8627 | 1 | Boite à tablettes Translucides - Petit modèle (10) | 1,15 | 13,92 | 1,15 | 13,92 |
| | | | | **Totaux** | **4007,48** | **5895,05** |
| | | | | | **REMISE** | **2'475,92** |
| | | | | | **MONTANT TOTAL HT APRES REMISE** | **3419,13** |
| | | | | | **FRAIS D'EMBALLAGE ET DE CONDITIONNEMENT** | 412,65 |
| | | | | | **FRAIS DE TRANSPORT** | 221,06 |
| | | | | | **TVA** | 312,26 |
| | | | | | **Acompte Sécurité Sociale** | 235,80 |
| | | | | | **MONTANT TOTAL TTC DU EN EUROS** | **4'600,91 €** |
| | | | | | *cde passée en ligne =* | *4'571,43 €* |

# MODELE 2 500 PV

**Pourcentage de remise** 42%

| N° de stock | Qté | Designation du produit | Unité Points volume | Prix Unitaire | Total points volume | Prix total HT |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 4769 | 5 | Programme Vanille (0141+ 3114+ 3122+ 0242) | 60,90 | 101,95 | 304,50 | 509,75 |
| 4770 | 5 | Programme Chocolat (0142+ 3114+ 3122+ 0242) | 60,90 | 101,95 | 304,50 | 509,75 |
| 4039 | 5 | Programme Cookies et Crème Bien-être Sac (0146+ 3114+ 3122) | 42,95 | 72,86 | 214,75 | 364,30 |
| 0143 | 3 | Formula 1- Boisson nutritionnelle- Parfum Fraise | 23,95 | 39,47 | 71,85 | 118,41 |
| 0144 | 3 | Formula 1- Boisson nutritionnelle- Parfum Fruit Tropical | 23,95 | 39,47 | 71,85 | 118,41 |
| 1171 | 3 | Formula 1- Boisson nutritionnelle- Parfum Cappuccino | 23,95 | 39,47 | 71,85 | 118,41 |
| 0155 | 3 | Velouté Gourmet à la Tomate | 23,00 | 39,47 | 69,00 | 118,41 |
| 2669 | 3 | Barre Repas Equilibre Chocolat (7) | 14,00 | 18,76 | 42,00 | 56,28 |
| 2670 | 3 | Barre Repas Equilibre Baies rouges (7) | 14,00 | 18,76 | 42,00 | 56,28 |
| 2653 | 2 | Formula 1- Parfum Vanille - 7 sachets | 9,17 | 15,08 | 18,34 | 30,16 |
| 2657 | 2 | Formula 1 - Parfum Cookies & Cream - 7 sachets | 9,17 | 15,08 | 18,34 | 30,16 |
| 0242 | 4 | Formula 3 - Personalised Protein Powder | 17,95 | 29,08 | 71,80 | 116,32 |
| 0105 | 3 | Thermojetics® - Boisson - 50 grs. | 19,95 | 24,35 | 59,85 | 73,05 |
| 0255 | 3 | Thermojetics® - Boisson - 50 grs. Parfum fruité Citron | 19,95 | 24,35 | 59,85 | 73,05 |
| 0256 | 3 | Thermojetics® - Boisson - 50 grs. Parfum fruité Framboise | 19,95 | 24,35 | 59,85 | 73,05 |
| 0257 | 3 | Thermojetics® - Boisson - 50 grs. Parfum fruité Pêche | 19,95 | 24,35 | 59,85 | 73,05 |
| 0258 | 2 | Barre aux Protéines Vanille-Amandes ( une boîte de 14 barres) | 7,70 | 13,27 | 15,40 | 26,54 |
| 0259 | 2 | Barre aux Protéines Chocolat-Cacahuetes (une boîte de 14 barres) | 7,70 | 13,27 | 15,40 | 26,54 |
| 0260 | 2 | Barre aux Protéines Citron (une boîte de 14 barres) | 7,70 | 13,27 | 15,40 | 26,54 |
| 3151 | 2 | Liftoff-Orange-1 boite 10 tablette | 15,95 | 23,44 | 31,90 | 46,88 |
| 3152 | 2 | Liftoff-Citron-1 boite 10 tablette | 15,95 | 23,44 | 31,90 | 46,88 |
| 0124 | 3 | Guarana | 14,15 | 20,73 | 42,45 | 62,19 |
| 0125 | 3 | Cell-U-Loss | 15,75 | 22,20 | 47,25 | 66,60 |
| 0050 | 3 | Thermo Complete® | 30,95 | 38,04 | 92,85 | 114,12 |
| 0065 | 3 | Herbalifeline | 25,75 | 31,90 | 77,25 | 95,70 |
| 0104 | 3 | Cell Activator | 20,50 | 28,98 | 61,50 | 86,94 |
| 0020 | 3 | Xtra-Cal | 10,24 | 14,49 | 30,72 | 43,47 |
| 0025 | 2 | Boisson à l'Aloé Vera | 17,50 | 22,58 | 35,00 | 45,16 |
| 0205 | 3 | VegetACE | 18,00 | 23,02 | 54,00 | 69,06 |
| 2646 | 2 | H3o Pro™ Boisson Isotonique - Boite de 10 sachets | 14,80 | 24,41 | 29,60 | 48,82 |
| 8421 | 1 | Bouteille Sport H3o Pro™ (l'unité) | 0,99 | 4,77 | 0,99 | 4,77 |
| 6937 | 1 | Livret Client H3o Pro™ (x20) | 0,00 | 4,46 | 0,00 | 4,46 |
| 0901 | 1 | Programme NouriFusion™ - Peau Normale à Sèche (1x2510, 1 x 2512, 1 x 25 | 46,00 | 50,55 | 46,00 | 50,55 |
| 2520 | 1 | Masque Hydratant NouriFusion® | 20,00 | 21,96 | 20,00 | 21,96 |
| 2518 | 1 | Gel Contour des Yeux NouriFusion® | 22,00 | 24,14 | 22,00 | 24,14 |
| 2890 | 2 | Radiant C - Soin revitalisant Quotidien - Gel crème | 22,50 | 29,24 | 45,00 | 58,48 |
| 2516 | 1 | Crème de Nuit NouriFusion® | 34,00 | 37,54 | 34,00 | 37,54 |
| 0862 | 1 | Crème de jour Skin Activtor | 45,00 | 49,44 | 45,00 | 49,44 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 0863 | 1 | Crème contour des yeux Skin Activator | 26,00 | 28,53 | 26,00 | 28,53 |
| 0865 | 1 | Crème de nuit restructurante Skin Activator | 40,00 | 44,18 | 40,00 | 44,18 |
| 2997 | 1 | Radiant C - Vaporisateur de brume | 6,50 | 8,83 | 6,50 | 8,83 |
| 0444 | 1 | Radiant C - Nettoyant Exfoliant Quotidien | 16,00 | 21,04 | 16,00 | 21,04 |
| 0353 | 1 | Lotion gommante | 17,00 | 15,93 | 17,00 | 15,93 |
| 0354 | 1 | Crème contour du corps | 28,00 | 25,91 | 28,00 | 25,91 |
| 0450 | 1 | Herbal Aloe - Crème pour les mains 50 ml | 8,85 | 9,66 | 8,85 | 9,66 |
| 0493 | 1 | Herbal Aloe - Savon liquide (400 ml) | 12,95 | 14,24 | 12,95 | 14,24 |
| 0457 | 1 | Herbal Aloe - Shampoing Hydratant 300 ml | 8,85 | 9,99 | 8,85 | 9,99 |
| 0458 | 1 | Herbal Aloe - Après-Shampoing Hydratant 300 ml | 8,85 | 9,99 | 8,85 | 9,99 |
| 6477 | 1 | Bilan forme et Bien-être | 0,00 | 10,93 | 0,00 | 10,93 |
| 6671 | 1 | Livret personnel d'évaluation- Client Long terme | 0,00 | 17,72 | 0,00 | 17,72 |
| 6240 | 1 | Catalogue Produits VERSION MISE A JOUR | 0,00 | 3,97 | 0,00 | 3,97 |
| 7000 | 1 | Carte de prospection Liftoff | 0,00 | 0,64 | 0,00 | 0,64 |
| 6663 | 1 | Fiches plastifiées 1,2,3, de démonstration | 0,00 | 1,38 | 0,00 | 1,38 |
| 6661 | 1 | Livret Prospect Nutrition Externe | 0,00 | 4,24 | 0,00 | 4,24 |
| 6665 | 1 | Dépliant 3 volets 1,2,3 | 0,00 | 1,65 | 0,00 | 1,65 |
| S202 | 1 | Herbalife today du mois (dans la limite des stocks) | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 4150 | 1 | Liste de prix | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 8478 | 2 | Shaker (5) | 1,65 | 9,76 | 3,30 | 19,52 |
| 8627 | 1 | Boite à tablettes Translucides - Petit modèle (10) | 1,15 | 13,92 | 1,15 | 13,92 |
| | | | | **Totaux** | **2511,24** | **3757,89** |
| | | | | | **REMISE** | **1'578,31** |

| | |
|---|---|
| **MONTANT TOTAL HT APRES REMISE** | **2179,58** |
| **FRAIS D'EMBALLAGE ET DE CONDITIONNEMENT** | 263,05 |
| **FRAIS DE TRANSPORT** | 140,92 |
| **TVA** | 199,06 |
| **Acompte Sécurité Sociale** | 150,32 |
| **MONTANT TOTAL TTC DU EN EUROS** | 2'932,92 € |
| *cde passée en ligne =* | *2'914,13 €* |

# MODELE 1000 PV

Pourcentage de remise 42%

| Réf. | Qté | Designation du produit | Unité Points volume | Prix Unitaire | Total points volume | Prix total HT |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 4769 | 4 | Programme Vanille Quick Start Sac (0141+ 3114+ 3122+ 0242) | 60,90 | 101,95 | 243,60 | 407,80 |
| 4039 | 4 | Programme Cookies Bien-être Sac (0146+ 3114+ 3122) | 42,95 | 72,86 | 171,80 | 291,44 |
| 0142 | 2 | Formula 1- Boisson nutritionnelle- Parfum Chocolat | 23,95 | 39,47 | 47,90 | 78,94 |
| 0143 | 2 | Formula 1- Boisson nutritionnelle- Parfum Fraise | 23,95 | 39,47 | 47,90 | 78,94 |
| 0144 | 2 | Formula 1- Boisson nutritionnelle- Parfum Tropic | 23,95 | 39,47 | 47,90 | 78,94 |
| 1171 | 2 | Formula 1- Boisson nutritionnelle- Parfum Cappuccino | 23,95 | 39,47 | 47,90 | 78,94 |
| 0155 | 2 | Velouté Gourmet à la Tomate | 23,00 | 39,47 | 46,00 | 78,94 |
| 2669 | 2 | Barre Repas Equilibre Chocolat (7) | 14,00 | 18,76 | 28,00 | 37,52 |
| 2670 | 2 | Barre Repas Equilibre Baies rouges (7) | 14,00 | 18,76 | 28,00 | 37,52 |
| 0258 | 2 | Barres aux proteines Vanille Amande (14) | 7,70 | 13,27 | 15,40 | 26,54 |
| 0259 | 2 | Barres aux proteines Citron (14) | 7,70 | 13,27 | 15,40 | 26,54 |
| 0260 | 2 | Barres aux proteines Chocolat Cacahuètes (14) | 7,70 | 13,27 | 15,40 | 26,54 |
| 2653 | 1 | Formula 1- Parfum Vanille - 7 sachets | 9,17 | 15,08 | 9,17 | 15,08 |
| 2657 | 1 | Formula 1- Parfum Cookies - 7 sachets | 9,17 | 15,08 | 9,17 | 15,08 |
| 0105 | 2 | Thermojetics® - Boisson - 50 grs. Parfum Original | 19,95 | 24,35 | 39,90 | 48,70 |
| 0255 | 2 | Thermojetics® - Boisson - 50 grs. Parfum fruité Citron | 19,95 | 24,35 | 39,90 | 48,70 |
| 0256 | 2 | Thermojetics® - Boisson - 50 grs. Parfum fruité Framboise | 19,95 | 24,35 | 39,90 | 48,70 |
| 0257 | 2 | Thermojetics® - Boisson - 50 grs. Parfum fruité Pêche | 19,95 | 24,35 | 39,90 | 48,70 |
| 3151 | 1 | Liftoff-Orange-1 boite 10 tablette | 15,95 | 23,44 | 15,95 | 23,44 |
| 3152 | 1 | Liftoff-Citron-1 boite 10 tablette | 15,95 | 23,44 | 15,95 | 23,44 |
| 0125 | 3 | Cell-U-Loss | 15,75 | 22,20 | 47,25 | 66,60 |
| 6240 | 1 | Catalogue Produits VERSION MISE A JOUR | 0,00 | 3,97 | 0,00 | 3,97 |
| 7000 | 1 | Carte de prospection Liftoff | 0,00 | 0,64 | 0,00 | 0,64 |
| 6477 | 1 | Bilan forme et Bien-être | 0,00 | 10,93 | 0,00 | 10,93 |
| 6671 | 1 | Livret Personnel d'Evaluation - Client long terme (LPE) | 0,00 | 17,72 | 0,00 | 17,72 |
| 4150 | 1 | Liste de prix | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 8478 | 1 | Shaker (5) | 1,65 | 9,76 | 1,65 | 9,76 |
| S202 | 1 | Herbalife today du mois (dans la limite des stocks) | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| | | | | Totaux | 1013,94 | 1630,06 |
| | | | | | REMISE | 684,63 |

| | |
|---|---|
| MONTANT TOTAL HT APRES REMISE | 945,43 |
| FRAIS D'EMBALLAGE ET DE CONDITIONNEMENT | 114,10 |
| FRAIS DE TRANSPORT | 61,13 |
| TVA | 86,34 |
| Acompte Sécurité Sociale | 65,20 |
| MONTANT TOTAL TTC DU EN EUROS | 1'272,21 € |
| *cde passée en ligne =* | *1'264,06 €* |

# MODELE 500 PV

| Pourcentage de remise | 35% |
|---|---|

| Réf. | Qté | Designation du produit | Unité Points volume | Prix Unitaire | Total points volume | Prix total HT |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 4769 | 2 | Programme Vanille Quick Start Sac (0141+ 3114+ 3122+ 0242) | 60,90 | 101,95 | 121,80 | 203,90 |
| 4039 | 2 | Programme Cookies Bien-être Sac (0146+ 3114+ 3122) | 42,95 | 72,86 | 85,90 | 145,72 |
| 0142 | 1 | Formula 1- Boisson nutritionnelle- Parfum Chocolat | 23,95 | 39,47 | 23,95 | 39,47 |
| 0143 | 1 | Formula 1- Boisson nutritionnelle- Parfum Fraise | 23,95 | 39,47 | 23,95 | 39,47 |
| 0144 | 1 | Formula 1- Boisson nutritionnelle- Parfum Tropic | 23,95 | 39,47 | 23,95 | 39,47 |
| 1171 | 1 | Formula 1- Boisson nutritionnelle- Parfum Cappuccino | 23,95 | 39,47 | 23,95 | 39,47 |
| 0155 | 1 | Velouté Gourmet à la Tomate | 23,00 | 39,47 | 23,00 | 39,47 |
| 2669 | 2 | Barre Repas Equilibre Chocolat | 14,00 | 18,76 | 28,00 | 37,52 |
| 2670 | 2 | Barre Repas Equilibre Baies rouges | 14,00 | 18,76 | 28,00 | 37,52 |
| 0258 | 1 | Barres aux proteines Vanille Amandes | 7,70 | 13,27 | 7,70 | 13,27 |
| 2653 | 1 | Formula 1- Parfum Vanille - 7 sachets | 9,17 | 15,08 | 9,17 | 15,08 |
| 2657 | 1 | Formula 1- Parfum Cookies - 7 sachets | 9,17 | 15,08 | 9,17 | 15,08 |
| 0255 | 1 | Thermojetics® - Boisson - 50 grs. Parfum fruité Citron | 19,95 | 24,35 | 19,95 | 24,35 |
| 0256 | 1 | Thermojetics® - Boisson - 50 grs. Parfum fruité Framboise | 19,95 | 24,35 | 19,95 | 24,35 |
| 0257 | 1 | Thermojetics® - Boisson - 50 grs. Parfum fruité Pêche | 19,95 | 24,35 | 19,95 | 24,35 |
| 3151 | 1 | Liftoff-Orange-1 boite 10 tablette | 15,95 | 23,44 | 15,95 | 23,44 |
| 3152 | 1 | Liftoff-Citron-1 boite 10 tablette | 15,95 | 23,44 | 15,95 | 23,44 |
| 6240 | 1 | Catalogue Produits VERSION MISE A JOUR | 0,00 | 3,97 | 0,00 | 3,97 |
| 7000 | 1 | Carte de prospection Liftoff | 0,00 | 0,64 | 0,00 | 0,64 |
| 6477 | 1 | Bilan forme et Bien-être | 0,00 | 10,93 | 0,00 | 10,93 |
| 6671 | 1 | Livret Personnel d'Evaluation - Client long terme (LPE) | 0,00 | 17,72 | 0,00 | 17,72 |
| 4150 | 1 | Liste de prix | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| S202 | 1 | Herbalife today du mois (dans la limite des stocks) | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| | | | | Totaux | 500,29 | 818,63 |
| | | | | | | |
| | | | | | REMISE | 286,52 |

| | |
|---|---|
| MONTANT TOTAL HT APRES REMISE | 532,11 |
| FRAIS D'EMBALLAGE ET DE CONDITIONNEMENT | 57,30 |
| FRAIS DE TRANSPORT | 30,70 |
| TVA | 46,51 |
| Acompte Sécurité Sociale | 32,75 |
| MONTANT TOTAL TTC DU EN EUROS | 699,37 € |
| *cde passée en ligne =* | *695,28 €* |

## MODELE 1000 PV

## Nutrition Vitalité (Petit Déjeuner)

**Pourcentage de remise** 42%

| Réf. | Qté | Designation du produit | Unité Points volume | Prix Unitaire | Total points volume | Prix total HT |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 4769 | 1 | Programme Vanille (0141+ 3114+ 3122+ 0242) | 60,90 | 101,95 | 60,90 | 101,95 |
| 0141 | 9 | Formula 1- Boisson nutritionnelle- Parfum Vanille | 23,95 | 39,47 | 215,55 | 355,23 |
| 0142 | 5 | Formula 1- Boisson nutritionnelle- Parfum Chocolat | 23,95 | 39,47 | 119,75 | 197,35 |
| 0146 | 2 | Formula 1- Boisson nutritionnelle- Parfum Cookies & Cream | 23,95 | 39,47 | 47,90 | 78,94 |
| 0143 | 2 | Formula 1- Boisson nutritionnelle- Parfum Fraise | 23,95 | 39,47 | 47,90 | 78,94 |
| 0144 | 2 | Formula 1- Boisson nutritionnelle- Parfum Tropic | 23,95 | 39,47 | 47,90 | 78,94 |
| 1171 | 2 | Formula 1- Boisson nutritionnelle- Parfum Cappuccino | 23,95 | 39,47 | 47,90 | 78,94 |
| 0105 | 8 | Thermojetics® - Boisson - 50 grs. Parfum fruité Citron | 19,95 | 24,35 | 159,60 | 194,80 |
| 0255 | 1 | Thermojetics® - Boisson - 50 grs. Parfum fruité Citron | 19,95 | 24,35 | 19,95 | 24,35 |
| 0256 | 1 | Thermojetics® - Boisson - 50 grs. Parfum fruité Framboise | 19,95 | 24,35 | 19,95 | 24,35 |
| 0257 | 1 | Thermojetics® - Boisson - 50 grs. Parfum fruité Pêche | 19,95 | 24,35 | 19,95 | 24,35 |
| 0025 | 11 | Boisson à l'Aloé Vera | 17,50 | 22,58 | 192,50 | 248,38 |
| 2669 | 1 | Barre Repas Equilibre Chocolat (7) | 14,00 | 18,76 | 14,00 | 18,76 |
| 0258 | 1 | Barre aux Protéines Vanille-Amandes ( une boîte de 14 barres) | 7,70 | 13,27 | 7,70 | 13,27 |
| 8478 | 2 | Shaker (5) | 1,65 | 9,76 | 3,30 | 19,52 |
| 8634 | 1 | Cuillères doseuses (10) | 1,20 | 9,28 | 1,20 | 9,28 |
| | | | | Totaux | 1025,95 | 1445,40 |

| | |
|---|---|
| REMISE | 607,07 |
| MONTANT TOTAL HT APRES REMISE | 838,33 |
| FRAIS D'EMBALLAGE ET DE CONDITIONNEMENT | 101,18 |
| FRAIS DE TRANSPORT | 54,20 |
| TVA | 76,56 |
| Acompte Sécurité Sociale | 57,82 |
| MONTANT TOTAL TTC DU EN EUROS | 1'128,09 € |
| *cde passée en ligne =* | *1'120,86 €* |

## MODELE 500 PV

## Nutrition Vitalité (Petit Déjeuner)

**Pourcentage de remise** 35%

| Réf. | Qté | Designation du produit | Unité Points volume | Prix Unitaire | Total points volume | Prix total HT |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 0141 | 5 | Formula 1- Boisson nutritionnelle- Parfum Vanille | 23,95 | 39,47 | 119,75 | 197,35 |
| 0142 | 3 | Formula 1- Boisson nutritionnelle- Parfum Chocolat | 23,95 | 39,47 | 71,85 | 118,41 |
| 0146 | 1 | Formula 1- Boisson nutritionnelle- Parfum Cookies & Cream | 23,95 | 39,47 | 23,95 | 39,47 |
| 0143 | 1 | Formula 1- Boisson nutritionnelle- Parfum Fraise | 23,95 | 39,47 | 23,95 | 39,47 |
| 0144 | 1 | Formula 1- Boisson nutritionnelle- Parfum Tropic | 23,95 | 39,47 | 23,95 | 39,47 |
| 1171 | 1 | Formula 1- Boisson nutritionnelle- Parfum Cappuccino | 23,95 | 39,47 | 23,95 | 39,47 |
| 0105 | 6 | Thermojetics® - Boisson - 50 grs. Parfum fruité Citron | 19,95 | 24,35 | 119,70 | 146,10 |
| 0025 | 6 | Boisson à l'Aloé Vera | 17,50 | 22,58 | 105,00 | 135,48 |
| | | | | Totaux | 512,10 | 755,22 |

| | |
|---|---|
| REMISE | 264,33 |
| MONTANT TOTAL HT APRES REMISE | 490,89 |
| FRAIS D'EMBALLAGE ET DE CONDITIONNEMENT | 52,87 |
| FRAIS DE TRANSPORT | 28,32 |
| TVA | 42,91 |
| Acompte Sécurité Sociale | 7,55 |
| MONTANT TOTAL TTC DU EN EUROS | 622,54 € |
| *cde passée en ligne =* | *618,77 €* |

**MODELE 500 PV**

## Inventaire Atelier Beauté (Soins du Visage)

| Pourcentage de remise | 35% |
|---|---|

| Réf. | Qté | Designation du produit | Unité Points volume | Prix Unitaire | Total points volume | Prix total HT |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2516 | 2 | Crème de Nuit NouriFusion® | 34,00 | 37,54 | 68,00 | 75,08 |
| 2518 | 2 | Gel Contour des Yeux NouriFusion® | 22,00 | 24,14 | 44,00 | 48,28 |
| 2520 | 2 | Masque Purifiant | 20,00 | 21,22 | 40,00 | 42,44 |
| 2510 | 2 | Nettoyant Muktivitamin Peau Normal à Sèche | 14,00 | 14,86 | 28,00 | 29,72 |
| 2512 | 2 | Lotion Tonic Muktivitamin Peau Normal à Sèche | 14,00 | 14,86 | 28,00 | 29,72 |
| 2514 | 2 | Crème Hydrantante Muktivitamin Peau Normal à Sèche | 18,00 | 19,12 | 36,00 | 38,24 |
| 0862 | 2 | Crème de jour Skin Activtor | 45,00 | 49,44 | 90,00 | 98,88 |
| 2890 | 2 | Radiant C - Soin revitalisant Quotidien - Gel crème | 22,50 | 29,24 | 45,00 | 58,48 |
| 0493 | 1 | Herbal Aloe - Savon liquide (400 ml) | 12,95 | 14,24 | 12,95 | 14,24 |
| 6663 | 1 | Fiches plastifiées 1,2,3, de démonstration | 0,00 | 1,38 | 0,00 | 1,38 |
| 6661 | 1 | Livret Prospect Nutrition Externe | 0,00 | 4,24 | 0,00 | 4,24 |
| 6665 | 1 | Dépliant 3 volets 1,2,3 | 0,00 | 1,65 | 0,00 | 1,65 |
| 3151 | 1 | Liftoff-Orange-1 boite 10 tablette | 15,95 | 23,44 | 15,95 | 23,44 |
| 3152 | 1 | Liftoff-Citron-1 boite 10 tablette | 15,95 | 23,44 | 15,95 | 23,44 |
| 0105 | 1 | Thermojetics® - Boisson - 50 grs. | 19,95 | 24,35 | 19,95 | 24,35 |
| 0025 | 1 | Boisson à l'Aloé Vera | 17,50 | 22,58 | 17,50 | 22,58 |
| 0141 | 1 | Formula 1- Boisson nutritionnelle- Parfum Vanille | 23,95 | 39,47 | 23,95 | 39,47 |
| 0258 | 1 | Barre aux Protéines Vanille-Amandes ( une boîte de 14 barres | 7,70 | 13,27 | 7,70 | 13,27 |
| 2669 | 1 | Barre Repas Equilibre Chocolat (7) | 14,00 | 18,76 | 14,00 | 18,76 |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | Totaux | 506,95 | 607,66 |
| | | | | | REMISE | 212,68 |

| | |
|---|---|
| MONTANT TOTAL HT APRES REMISE | 394,98 |
| FRAIS D'EMBALLAGE ET DE CONDITIONNEMENT | 42,54 |
| FRAIS DE TRANSPORT | 22,79 |
| TVA | 34,53 |
| Acompte Sécurité Sociale | 24,31 |
| MONTANT TOTAL TTC DU EN EUROS | 519,14 € |
| *cde passée en ligne =* | *516,10 €* |

# Les Points-Clés
# de l'importance de créer sa liste

**Cela fonctionne mieux quand on peut rencontrer les gens personnellement – localement**

1. **C'EST LA FAÇON LA PLUS RAPIDE POUR VOUS AIDER A GAGNER DE L'ARGENT**
2. Permet de s'entraîner à ce qu'il faut dire. Alors en premier, autant le faire avec des partenaires sympathiques.
3. Pour aider les gens que l'on aime avec les produits OU avec l'activité.
4. Pour auto-financer les achats de vos propres produits et obtenir une réduction de 35% ou plus POUR TOUJOURS ?
5. PAS BESOIN de dépenser de l'argent ou du temps pour des publicités et des tracts. Résultats immédiats !
6. Processus de confiance en soi. Comment ? Laissez votre Sponsor FAIRE LE TRAVAIL avec **et pour vous**

7 . Faire votre liste avec un minimun de 20 noms et travailler dessus avec votre Sponsor.*(pas de liste alors on vous considère comme un consommateur)*

*Programmer la date du cocktail d'inauguration de mon affaire suivi de la date pour l'atelier beauté - commencer les appels pour les invitations. « Voir session cocktail d'inauguration de mon affaire »*

*Appeler 6 personnes pour s'entraîner avec le script « demander de l'aide à 6 personnes »*

*Inviter les personnes proche de chez soi à un petit déjeuner ou déjeuner vitalité avec le script « Invitation Déjeuner ou Petit Déjeuner Vitalité »*

*Passer une commande de produits (500 ou 1000PV)*

# CREER MA LISTE DE CONNAISSANCES

**Liste à envoyer à mon Coach (Sponsor) pour décider ensemble des actions à faire**

Qui inviter au How - Qui inviter au Cocktail d'Inauguration - Qui appeler

Qui inviter petit déjeuner ou déjeuner vitalité - Qui inviter Atelier Beauté

***voir aide mémoire en fin de ce document***

Document en Word
Cliquez Ici

**AMIS, FAMILLE, CONNAISSANCES, VOISINS :**

| Nom / Prénom | Lien avec la personne | E-Mail | Téléphone | Action à faire | Contacté le |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

# Autres personnes

***voir aide mémoire en fin de ce document***

| Nom / Prénom | Lien avec la personne | E-Mail | Téléphone | Action à faire | Contacté le |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| LA FAMILLE | |
|---|---|
| ***LE(A) DISTRIBUTEUR(RICE)*** | ***SON(A) COMPAGNON(E)*** |
| **EXEMPLES** | **EXEMPLES** |
| **Sa mère / Son père** | **Sa mère / Son père** |
| **La meilleure amie de sa mère / son père** | **La meilleure amie de sa mère / son père** |
| **Sa grand-mère / son grand -père** | **Sa grand-mère / son grand -père** |
| **La meilleure amie de sa grand-mère** | **La meilleure amie de sa grand-mère** |
| **La femme du meilleur ami de son père** | **La femme du meilleur ami de son père** |
| **Ses sœurs / ses frères (de son coté)** | **Ses sœurs / ses frères (de son coté)** |
| **Ses belles-soeurs / beaux-frères (de son coté)** | **Ses belles-soeurs / beaux-frères (de son coté)** |
| **Ses nièces / neveu (de son coté)** | **Ses nièces / neveu (de son coté)** |
| **Ses filles / fils adultes** | **Ses filles / fils adultes** |
| **Ses belles-filles / ses beaux fils** | **Ses belles-filles / ses beaux fils** |
| **Les mères / pères des belles-filles** | **Les mères / pères des belles-filles** |
| **Ses tantes / ses oncles** | **Ses tantes / ses oncles** |
| **Ses cousines / cousins** | **Ses cousines / cousins** |
| **Les fiancé(e)s de ses fils / filles** | **Les fiancé(e)s de ses fils / filles** |
| **Sa marraine / son parrain** | **Sa marraine / son parrain** |
| **Les compagnon(e)s des marraines / parrains** | **Les compagnon(e)s des marraines / parrains** |

| COLLEGUES / RELATIONS DE TRAVAIL | |
|---|---|
| ***LE(A) DISTRIBUTEUR(RICE)*** | ***SON(A) COMPAGNON(E)*** |
| **EXEMPLES** | **EXEMPLES** |
| **Ses collègues de travail**<br>**Ses ex-collègues de travail** | **Ses collègues de travail**<br>**Ses ex-collègues de travail** |
| **Les époux(ses) de Ses supérieurs**<br>**Les époux(ses) de ses subordonnées** | **Les époux(ses) de Ses supérieurs**<br>**Les époux(ses) de ses subordonnées** |
| **Ses subordonnées** | **Ses subordonnées** |
| **Les participant(e)s du club** | **Les participant(e)s du club** |
| **Associations : dirigeant(e)s- trésorier(e)s –**<br>**Les femmes de chasseurs** | **Associations : dirigeant(e)s- trésorier(e)s –**<br>**Les femmes de chasseurs** |
| **Culte** | **Culte** |

| ENTOURAGE PROCHE | |
|---|---|
| ***LES ENFANTS*** | ***LES VOISIN(E)S / LES AMI(E)S*** |
| **EXEMPLES** | **EXEMPLES** |
| **Les professeurs ou institutrices des enfants** | **Les voisin(e)s actuelles** |
| **Les parents des copain(ine)s du quartier** | **Les voisin(e)s de l'ancien domicile** |
| **Les parents des copain(ine)s de l'école** | **Les voisin(e)s de la belle-mère** |
| **Les cantinières, les femmes de service (école)**<br>**Parents des copain(ine)s du club de l'enfant** | **Les nouveaux venus dans le quartier**<br>**Les voisin(e)s de la mère** |
| **Les animateur(rice)s des ces clubs** | **Ses ami(e)s** |

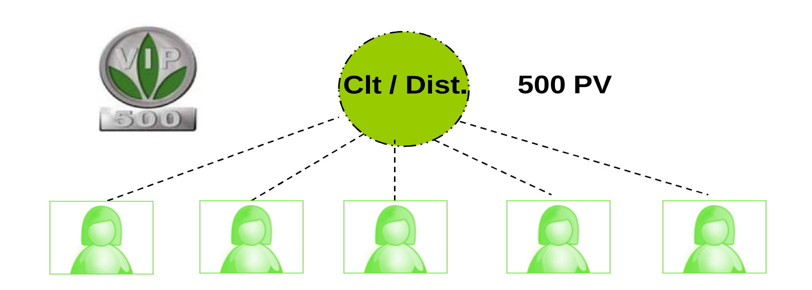
| | |
|---|---|
| **La nourrice des enfants (actuelle ou ex )**<br>**La marraine / le parrain des enfants** | **Les ami(e)s et époux(ses) du(e la) compagnon(e)** |

| **LES COMMERCANT(E)S** | |
|---|---|
| EXEMPLES | EXEMPLES |
| **Agence Immobilière Personnels hospitalier** | **Gendarmerie** |
| **Agriculteur(rice)** | **Horloger / bijoutier** |
| **Aide ménagère** | **Impôts** |
| **Ambulancier(e) / Taxi** | **Infirmière à domicile ou CHU** |
| **Antiquaire / brocanteur** | **Institut de beauté** |
| **Assureur** | **Libraire** |
| **Auto-école** | **Maire (employés municipaux)** |
| **Auxillière de vie** | **Marchand fruit et légumes** |
| **Banquier + personnel de banque** | **Médecin** |
| **Bibliothécaire** | **Menuisier / charpentier** |
| **Boucherie** | **Mercerie** |
| **Boulangerie** | **Militaire** |
| **Buraliste (journaux / tabac)** | **Notaire** |
| **Car / ramassage scolaire** | **Opticien** |
| **Charcuterie** | **Parfumerie** |
| **Chausseur (marchand de chaussures)** | **Pâtissier / confiseur** |
| **Coiffeuse** | **Pédiatre** |
| **Commerçant vêtements** | **Peintre / Carreleur** |
| **Comptable** | **Pharmacie** |
| **Coopérative agricole ou vinicole** | **Photographe** |
| **Cordonnier** | **Plombier / Menuisier** |
| **Cours de gymnastique / danse** | **Poissonnier** |
| **Couturière** | **Pompes funèbres** |
| **Crémier / fromager** | **Pompier** |
| **Cuisinier** | **Postière** |
| **Dentiste** | **Pressing** |
| **Dépanneur** | **Propriétaire de la maison** |
| **Droguiste** | **Quincaillier** |
| **E.D.F – G.D.F** | **Réparateur de télévision** |
| **Electricien** | **Restaurant** |
| **Epicier** | **Secrétaire** |
| **Facteur** | **Station service / pompiste** |
| **Fleuriste - paysagiste** | **Supermarché (vendeuses, caissières)** |
| **France Télécom** | **Teinturerie** |
| **Garagiste** | **Vétérinaire** |
| **Garde-champêtre** | **Volailler** |
| **Gardien / concierge** | |

# Plan des 2 premières semaines

Je dois maintenant trouver 5 clients avec l'aide de mon Sponsor dans les 2 premières semaines pour devenir **Membre VIP**

*Si vous y parvenez avant, formidable ! S'il vous faut plus de temps, pas de problème.*

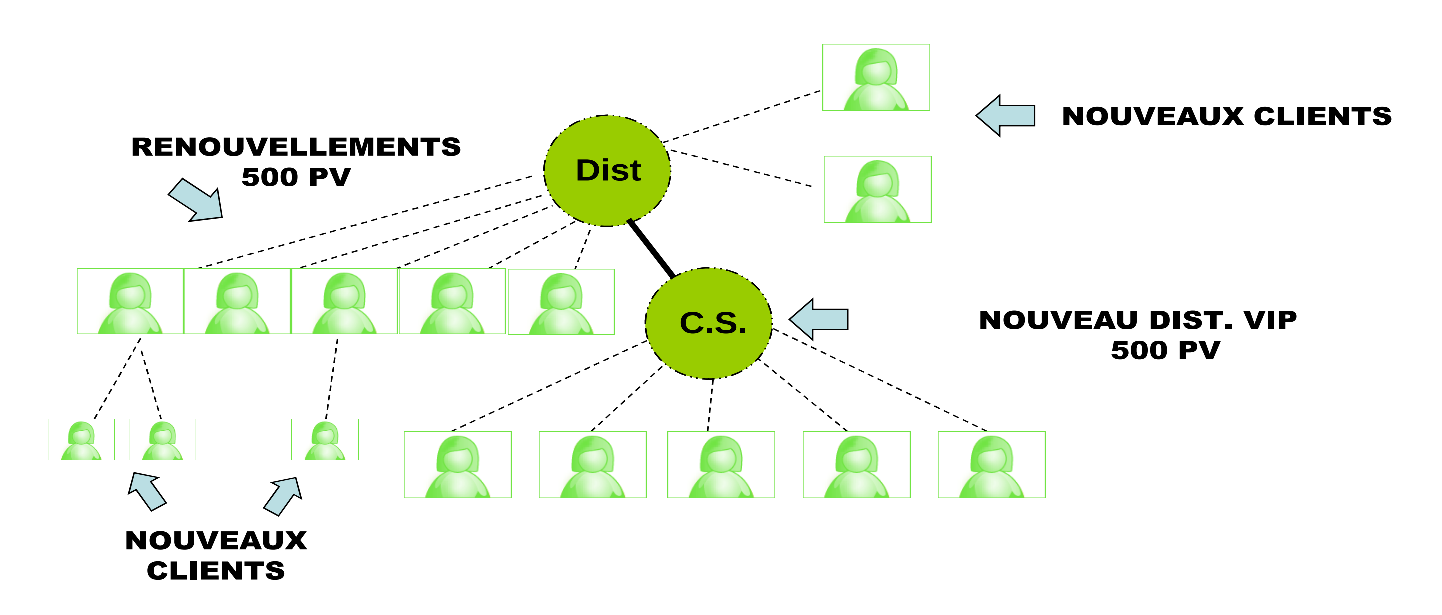



# Capitaliser mon succès

**Les prochains objectifs :**

- Trouver 5 nouveaux clients à travers mes 5 clients ou mes connaissances
- Fournir à mes 5 premiers clients des produits pour leur 2ème mois de consommation
- Identifiez une personne souhaitant devenir Distributeur et formez-la à l'activité.

- 500 PV pour les 5 premiers clients pour leur 2ème mois de consommation
- 500 PV supplémentaires pour les 5 nouveaux clients pour leur 1er mois
- J'ai ainsi généré une demande pour les produits à hauteur de 1.000 PV
- J'ai développé un distributeur VIP (consultant supérieur) sous ma direction



# PRESENTATION DE NOTRE AFFAIRE HERBALIFE

Tous les mardis et jeudis à 19H20 en WebConférence

**ww.hotconference.com/conference,23010813,private**

*Demander le mot de passe de la salle à son Sponsor*




Présentation [Philippe Rochette]

## Notre opportunité convient idéalement aux personnes qui souhaitent ...

Gérer et planifier leur temps et profiter plus de leur famille

Gagner un revenu supplémentaire

Démarrer une nouvelle carrière

Améliorer leur forme, leur bien-être

Démarrer leur propre affaire sans risque

Eviter les heures de pointe ou les transports en commun

# DEMANDER DE L'AIDE A 6 PERSONNES

Le Marketing de Réseau est de trouver des gens à sponsoriser, les parrainer et leur enseigner comment faire la même chose.

De l'homme le plus riche, aux plus pauvres — de la personne la plus puissante, au plus modeste sur notre planète - Que vous ayez 18 ou 80 ans, tout le monde connait six personnes.

La partie intéressante est que ces six personnes connaissent six de plus que je n'ai jamais rencontré. À leur tour, ces six connaissent six de plus que je n'ai jamais rencontré et cela va jusqu'à ce que je sois connecté au monde entier

Essayer ceci dès maintenant. Aller récupérer une feuille de papier, un crayon et griffonner six noms... juste six. Ces personnes peuvent être quelqu'un de mon entourage et ce qui est important, ils doivent être des contacts à qui je n'ai pas encore parlé de mon affaire. *Lire le script qui suit et devenir à l'aise avec le contenu*

## *Composer le numéro et lire le script*

- Bonjour Roger, comment vas-tu ….les enfants…….etc ? ***(Ecoutez-les 1 à 2 minutes maxi et continuez)***

- Je te téléphone, car je viens de rejoindre une compagnie internationale basée à Strasbourg en Alsace. Roger, c'est une compagnie qui a été créé depuis plus de 30 ans dans un marché porteur des produits de nutrition et de bien-être. La nutrition est au cœur de notre santé. La compagnie a une importante croissance et je les aide à accroître le chiffre d'affaires dans la région.

- En fait, c'est l'une des première compagnie qui permet à la personne moyenne de réellement profiter du potentiel de croissance des produits de nutrition et de bien-être !

- Le potentiel de revenu à temps choisi est intéressant et comme je l'ai déjà mentionné, nous les aidons accroître le chiffre d'affaires dans la région. Cela peut ou pas t'intéresser, mais tu connais peut-être le genre de personnes que je recherche et j'espère que tu pourras m'aider...

- Roger : Si je peux...

- Encore une fois Roger, cela peut ou pas t'intéresser, cependant, je souhaite que tu jettes un coup d'œil sur quelques informations concernant notre société afin que tu sois familiarisé avec ce qu'elle est et ce que nous faisons.

- Et basé là-dessus Roger, j'aimerais voir si tu peux être en mesure de me recommander à quelques personnes qui sont insatisfaits de leur revenu ou

situation professionnelle actuels. Ceux qui seraient plus qu'intéressé à gagner un solide revenu à temps partiel. Si tu connais quelques personnes comme ça, je souhaite vraiment parler avec eux...

- Bien, dis moi plus…

- Eh bien, avant de mettre ta réputation en jeu et me recommander à d'autres personnes, j'aimerais te fournir les meilleures informations de ce que nous faisons.

- As-tu un ordinateur … , peux-tu te connecter le …….. pour une présentation en Webconférence à partir de votre ordinateur de 35 à 40 minutes.

- Roger, peux-tu me confirmer que tu sera sur ton ordinateur à cette heure-là ? **– OUI**

- Parfait Roger, Je vais noter ton adresse mail pour t'envoyer un email qui va expliquer votre procédure d'accès avec un lien de connexion.

- En cliquant sur le lien, tu as juste à t'enregistrer de la façon suivante :
  **«** ____ nom et prénom ____ » **convié par « nom et prénom de l'invité»**. (Exemple: Martin Durand Invite Pierre Dupont)

- Ensuite, tu sera automatiquement connecté à la salle de conférence et un diaporama de présentation te sera exposé.

- Surtout, te brancher à 19H20 précise afin de ne pas manquer le début qui est important.

- Suite à cette présentation, je te propose de se recontacter tout de suite après pour en parler d'avantage.

(Envoyer Email et rappeler après la présentation)

La personne rejoint l'affaire ou devient client et/ou me communique 6 références

Ne pas oublier, j'ai besoin que Roger se connecte à la présentation. Car, si Roger ne se sent pas impliquer, pourquoi il recommanderait cela à un ami ?

## *Script après la présentation de l'affaire*

*De préférence, faire les premiers appels avec mon Sponsor*

### Lui demander son avis

Suite à cette présentation qu'en penses-tu ?

Si la personne n'est pas intéressé par les produits et par l'affaire lui demander des références

Suite à cette présentation, peux-tu être en mesure de me recommander à quelques personnes qui sont insatisfaits de leur revenu ou situation professionnelle actuels. Ceux qui seraient plus qu'intéressé à gagner un solide revenu à temps partiel. Si tu connais quelques personnes comme ça, je souhaite vraiment parler avec eux...

Si la personne est intéressé par les produits

Suite à cette présentation, je vois que tu es intéressé par les produits. C'est plus pour la vitalité, l'énergie, la prise de poids, la perte de poids et/ou les soins du visage, du corps et des cheveux ?

*Inviter la personne à son Cocktail d'inauguration / Présentation Bien-être ou à un petit déjeuner / déjeuner vitalité ou à un atelier beauté ou faire script de vente par téléphone.*

Si la personne est intéressé par l'affaire

Suite à cette présentation, je vois que tu es intéressé par l'affaire.
*faire script de suivi après HOW*

## *Suivi des références*

Savoir comment contacter une référence est une des parties les plus importantes dans notre affaire. C’est sans aucun doute, l'un des moyens les plus efficaces de faire croître mon affaire.
Avec mes six références en main, lire le script ci-dessous. Être à l'aise avec le script

### *Composer le numéro et lire le script*

- Bonsoir, puis-je parler à Sylvie ?
- C'est Sylvie...
- Sylvie, mon nom est _________, et bien que nous nous sommes jamais rencontré, nous avons une connaissance commune qui est Roger. Dites-moi, à quel moment je peux vous parler pendant quelques minutes ?
- Sylvie : Oui, j'ai quelques minutes...
- Parfait. Permettez-moi de vous dire pourquoi j'appelle... Comme je l'ai mentionné, nous avons une connaissance commune qui est Roger. Lorsque Roger et moi parlions hier j'ai mentionné que notre compagnie était en pleine expansion dans la région et je lui ai demandé si il connaissait quelques personnes aux alentours. Roger a mentionné immédiatement votre nom comme quelqu'un avec qui je devais certainement parler et je lui ai promis que je vous contacterais.
- Sylvie, j'ai une question très simple pour vous... **Êtes-vous ouverte à découvrir une opportunité dans votre région ?**
- Sylvie : Quel genre d‘opportunité s’agit-il ?
- Je travaille avec une compagnie internationale basée à Strasbourg en Alsace. Sylvie, c'est une compagnie qui a été créé depuis plus de 30 ans dans un marché porteur des produits de nutrition et de bien-être. La nutrition est au cœur de notre santé. La compagnie a une importante croissance et je les aide à accroître le chiffre d'affaires dans la région
- En fait, c'est l'une des première compagnie qui permet à la personne moyenne de réellement profiter du potentiel de croissance des produits de nutrition et de bien-être !
- Le potentiel de revenu à temps choisi est intéressant et comme je l'ai déjà mentionné, nous les aidons accroître le chiffre d'affaires dans la région. Cela peut ou pas vous intéresser, mais vous connaissez peut-être le genre de personnes que je recherche et j'espère que vous pourrez m'aider...
- Sylvie : Si je peux...

- Encore une fois Sylvie, cela peut ou pas vous intéresser, cependant, je souhaite que vous jetiez un coup d'œil sur quelques informations concernant notre société afin que vous soyez familiarisé avec ce qu'elle est et ce que nous faisons.

- Et basé là-dessus Sylvie, j'aimerais voir si vous pouvez être en mesure de me recommander à quelques personnes qui sont insatisfaits de leur revenu ou situation professionnelle actuels. Ceux qui seraient plus qu'intéressé à gagner un solide revenu à temps partiel. Si vous connaissez quelques personnes comme ça, je souhaite vraiment parler avec eux...

- Sylvie : Bien, dis moi plus…

- Eh bien, avant de mettre ta réputation en jeu et me recommander à d'autres personnes, j'aimerais vous fournir les meilleures informations de ce que nous faisons.

- Avez-vous un ordinateur … , pouvez-vous vous connecter le …….. pour une présentation en Webconférence à partir de votre ordinateur de 35 à 40 minutes.

- Sylvie, pouvez-vous nous confirmer que vous serez sur votre ordinateur à cette heure-là ? **– OUI**

- Parfait Sylvie, Je vais noter votre adresse mail pour vous envoyer un email qui va expliquer votre procédure d'accès avec un lien de connexion.

- En cliquant sur le lien, vous avez juste à vous enregistrer de la façon suivante :
  **«** ___ nom et prénom ___ » **convié par « nom et prénom de l'invité»**. (Exemple: Martin Durand Invite Pierre Dupont)

- Ensuite, vous serez automatiquement connecté à la salle de conférence et un diaporama de présentation vous sera exposé.

- Veuillez, SVP, vous brancher à 19H20 précise afin de ne pas manquer le début qui est important.

- Suite à cette présentation, je vous propose de vous recontacter tout de suite après pour en parler d'avantage.

(Envoyer Email et la rappeler après la présentation avec le script de suivi après HOW)

La personne rejoint l'affaire ou devient client et/ou me communique 6 références
Ne pas oublier, j'ai besoin que Sylvie se connecte à la présentation. Car, si Sylvie ne se sent pas impliquer, pourquoi il recommanderait cela à un ami ?

# *Script après la présentation de l'affaire*

*De préférence, faire les premiers appels avec mon Sponsor*

## Lui demander son avis

Suite à cette présentation qu'en pensez-vous ?

Si la personne n'est pas intéressé par les produits et par l'affaire lui demander des références

Suite à cette présentation, pouvez-vous être en mesure de me recommander à quelques personnes qui sont insatisfaits de leur revenu ou situation professionnelle actuels. Ceux qui seraient plus qu'intéressé à gagner un solide revenu à temps partiel. Si vous connaissez quelques personnes comme ça, je souhaite vraiment parler avec eux...

Si la personne est intéressé par les produits

Suite à cette présentation, je vois que vous êtes intéressé par les produits. C'est plus pour la vitalité, l'énergie, la prise de poids, la perte de poids et/ou les soins du visage, du corps et des cheveux ?

*Inviter la personne à son Cocktail d'inauguration / Présentation Bien-être ou à un petit déjeuner / déjeuner vitalité ou à un atelier beauté ou faire script de vente par téléphone.*

Si la personne est intéressé par l'affaire

Suite à cette présentation, je vois que vous êtes intéressé par l'affaire.
*faire script de suivi après HOW*

Presque tout le monde peut aller de six en six à chaque fois..

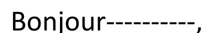
Six appels, six références et six nouvelles présentations de mon affaire.

Encore une fois, la magie est à travers leur implication personnelle dans notre affaire ou à me donner 6 noms à contacter — ceux qui, selon eux, pourraient être intéressées.

Dans les deux cas, je suis gagnant ! Autre six contacts, autre six présentations de mon affaire. Et ainsi de suite...

**Le travail des références est l'une des meilleures techniques que je peux maîtriser dans cette affaire et ainsi élargir ma base de références avec chaque personne**

# EMAIL A ENVOYER



Bonjour----------,

**INVITATION PERSONNELLE**
**A UNE PRESENTATION DE NOTRE OPPORTUNITE EN WEBCONFERENCE**

***Présentation interactive, ne nécessite aucune connaissance informatique et pas besoin de webcam, il vous suffit d'avoir des hauts parleurs en état de fonctionnement.***

***Pour participer à la WebConférence, vous avez besoin d'avoir Adobe Flash Player*** *(http://get.adobe.com/fr/flashplayer/)*

## LE (Jour/date) A 19H20

**Cette webconférence vous permettra de bénéficier d'une présentation de notre secteur d'activité, de l'entreprise, des produits, du plan de rémunération et de formation.**

## Voici votre procédure d'accès :

- **Etape 1:** Cliquez le **(Jour/date)** **à 19h20** sur le lien suivant : **http://www.hotconference.com/conference,fr,23010813,private**

- **Etape 2:** Dans la fenêtre "FORMATION DE CONNEXION", entrez votre nom, prénom et convié par **(Votre NOM / PRENOM).** *Pas de caractère particulier, exemple : Jean Dupont - convié par Silvia et Philippe Rochette*

- **Etape 3:** Entrez le mot de passe de la salle qui est : **(Noter le code)**

Après avoir effectué ces 3 étapes, vous serez automatiquement connecté à la salle de conférence et un diaporama de présentation vous sera exposé.

Nous serons présent pour vous accueillir et après cette présentation,. je vais vous contacter comme prévu par téléphone au **(Noter votre Tel)**

**La webconférence commencera à 19h30 précise**

**A votre succès**
**Noter vos coordonnées**

# Le Cocktail d'Inauguration de votre Nouvelle Activité

Grâce à votre Inauguration, vous allez informer votre cercle relationnel de votre nouvelle Activité. Son But : Convier des personnes de votre liste de connaissance à une information sur les produits Herbalife, l'opportunité d'affaire et une dégustation.

## Script pour inviter ma liste à mon Cocktail d'Inauguration

- Bonjour comment vas-tu ….les enfants…….etc ? (Ecoutez-les 1 à 2 minutes maxi et continuez)
- Je te téléphonais pour savoir ce que tu fais (exemple) mercredi 10 (mois) à 19 heures ?
  - *Rien pourquoi ?*
- Je t'invite à la maison pour le cocktail d'inauguration et la présentation de ma nouvelle affaire
  - *Ta nouvelle affaire, raconte-moï un peu plus.*
- Ecoute, je te raconterai tout mercredi, j'ai encore une dizaine de personnes à contacter, je peux sérieusement compter sur vous pour mercredi 10 à 19 heures ?
- Redonne-moi ton adresse email, je vais t'envoyer une invitation et les explications pour venir.
- Marque la date sur ton calendrier. Je compte sur ta présence.
- Je te rappelle la veille pour confirmer ta venue
- A bientôt le _____(jour et heure).

*Si ne peux pas venir : Je te propose de t'inviter au (petit) déjeuner vitalité de ma nouvelle activité et avoir ton avis sur la qualité de mes produits de forme et bien-être.*

Quel est le meilleur moment pour toi « le matin, le midi ou le soir » ? Tu préfères *(tel jour ou tel jour)* ?

Très bien, je me réjouis de te voir

Voir la vidéo de la présentation bien-être et télécharger la pèrésentation bien-être et le manuel du cocktail d'inauguration sur My-success-team.net.

Quelques jours après l'inauguration programmer un Atelier Beauté (Soins du visage)

Exemple d'Invitation ci-dessous :

**Vous êtes cordialement invité(e) !**

**Cocktail d'inauguration de ma Nouvelle Affaire**

**Le Jeudi 22 Septembre a 19h**

**5 Rue de la Réussite**

**Richemont 95555** 00 00 00 00

Invitation valable pour vous-même et 2 invités



# SCRIPT ATELIER BEAUTE

*Soins du Visage gratuit*

- Bonjour comment vas-tu ….les enfants…….etc ?
- Je te téléphone pour  t'inviter à un atelier beauté de ma nouvelle activité.
- Je fais en ce moment une campagne de promotion pour faire connaître mes produits de soin du visage.
- Je te propose un soin du visage gratuit pour nettoyer, tonifier, hydrater, protéger et nourrir ta peau et en plus, tu peux en faire profiter à tes amis.
- On va aussi déguster des boissons et des cocktails délicieux pour la forme, la vitalité et le confort digestif.
- Cela dure environ 1 heure, tu vas adorer ! Les résultats des produits sont visibles immédiatement.
- Mon atelier beauté est prévu ce samedi à 15h00
- Peux-tu venir ?

OUI ou Non !

**Si Oui** - comme je te l'ai dit, tu peux venir avec des amis.
Très bien, je me réjouis de te voir !

**Si Non** – On peut aussi programmer une date et faire un atelier beauté chez toi.
Qu'en penses tu ? *Programmer une date et lancer les invitations à ses amis*




Le Jeudi 22 Septembre a 19h
5 Rue de
95 00 00 00 00
Invitation valable pour vous-même et  vos amis



**Télécharger  la vidéo de formation pour savoir faire un soin du visage gratuit**
http://www.herbalife.fr/downloads/video09sept10.wmv

## SCRIPT INVITATION DEJEUNER OU PETIT DEJEUNER VITALITE

- Bonjour comment vas-tu ….les enfants…….etc ? (Ecoutez-les 1 à 2 minutes maxi et continuez)

- Je te téléphone pour t'inviter au (petit) déjeuner vitalité de ma nouvelle activité et avoir ton avis sur la qualité de mes produits de forme et bien-être.

- Quel est le meilleur moment pour toi « le matin, le midi ou le soir » ? Tu préfères *(tel jour ou tel jour)* ?

- Très bien, je me réjouis de te voir

**Lors du rendez-vous**, faire déguster les produits *(faire la préparation devant la personne)*, raconter mon histoire de résultats avec les produits, utiliser le livret de présentation et lui demander son avis sur les produits **« Alors qu'est-ce que tu en penses, Hum c'est bon ? »** Donner le prix par jour et mois pour un programme Petit Déjeuner vitalité ou programme minceur et faire la vente.

# ARGUMENTAIRE PRODUIT
VENTE PAR TÉLÉPHONE
*(août 2011)*

**Si quelqu'un vous appelle**

**Bonjour, c'est ___ (Votre Nom) ____ Puis-je vous aider?** *(Si vous n'êtes pas prêt avec le script, vous dites:)*

**Je suis sur une autre ligne**, puis-je avoir votre nom, prénom et numéro de téléphone, je vous rappelle dans _x_ minutes.

**Lorsque vous rappelez cette personne ou si vous appelez un prospect**

Bonjour, mon nom est _________, et je vous rappelle concernant votre demande pour perdre du poids.

Avez-vous 10 -15 minutes à m'accorder maintenant ? Assurez-vous que votre prospect n'est pas occupé ou pressé. Sinon, prenez un autre rendez-vous.

Tout d'abord laissez-moi vous poser quelques questions

En premier : Êtes-vous **sérieusement décidé(e) & motivé(e)** à contrôler ce poids maintenant ? **(cette question est importante car si la personne n'est pas sérieuse et motivée, stopper la conversation !!!)**

**Comment vous nous avez-vous connus ?**
**De quelle région êtes-vous ?**
**Quel est votre Nom ? votre Prénom ?**
**Combien de poids aimeriez-vous perdre ?**
**Faites-vous 3 repas par jour? (Si NON – lequel supprimez-vous ?)**
**Avez-vous tendance à grignoter ? Plutôt dans la journée ou le soir ?**
**Quels régimes avez-vous suivis ?**
**Comment cela s'est-il passé ?**

Parfait - Je travaille avec la société leader mondial en ce qui concerne le contrôle de poids. Cette compagnie existe depuis plus de 30 ans, elle s'appelle Herbalife International. Connaissez-vous le programme nutritionnel Herbalife ?

Moi-même **(votre histoire produit ou autre)....**

Herbalife est sur le marché depuis plus de 30 ans, présent dans plus de 70 pays, et nos programmes ont aidé plus de 60 millions de personnes à atteindre leurs objectifs. Nos programmes sont formulés à base de plantes, ils sont sûrs et garantis satisfait sous 30 jours ou remboursé.

**A votre avis, combien dépensez-vous pour votre petit-déjeuner ? (café, viennoiserie, etc)
Et pour déjeuner ?
Enfin, combien dépensez-vous au cours de la journée pour les encas (chips, friandises, sodas, etc) ?

**Notez cela avec votre prospect et calculez combien il dépense par mois – prenez le total quotidien et multipliez par 30 – c'est sa dépense mensuelle; mettez ce chiffre de côté. Vous y reviendrez s'il dit qu'il ne peut pas se permettre d'acheter un programme.

Nos produits sont à base de plantes (aucun médicament / aucune contre-indication) et l'utilisation est très simple. Vous gardez un bon repas par jour et nous nous occupons du repas du matin et du midi ou du soir *(nos produits sont très bons avec des jus de fruits, compote de fruits, fromage blanc, yaourt ....),* bcp de protéines pour bien nourrir et raffermir les tissus musculaires et **votre corps reçoit tout ce dont il a besoin**. De plus nous avons une boisson pour le confort digestif et une

boisson minceur pour l'énergie et la perte de centimètres. Le plus important: vous avez un suivi personnalisé pour lequel je vais avoir besoin de renseignements sur vos habitudes alimentaires, votre forme et plusieurs points de mensurations pour analyser et vous soutenir chaque semaine.

**(Prénom) CELA VOUS INTÉRESSE ? VOUS VOULEZ QUE JE VOUS AIDE À PERDRE VOS KILOS? Parfait !**

Il faut savoir que la moyenne de perte de poids avec nos programmes se situe entre 2 et 5 kg /mois. Si l'on part sur une base de 3,5 kg par mois il faudra environ X mois pour la phase perte de poids et autant pour la phase de maintien, ce qui fait en tous X mois pour obtenir vos résultats.

J'ai une question très importante : Etes-vous prêt(e) à vous engager sérieusement sur cette période de x mois pour vous débarrasser définitivement de ce poids ? Parfait.

Nous fonctionnons avec des programmes minimum de 90 jours et nous avons trois choix possibles qui vont de 3,00€ à 6,00 € par jour soit 1,50 à 3,00 € par repas remplacé. C'est très économique et moins cher que les repas remplacés.

Nous proposons 3 programmes différents et vous choisirez en fonction de la vitesse à laquelle vous souhaitez contrôler votre poids.

Notre Programme **A** **- MINCEUR -** inclut 4 produits. Vous avez :
- **2x F1 boisson nutritionnelle** – ceci est votre REPAS, amène tout ce dont le corps a besoin
- **1x Boisson à l'Aloe** – Pour le confort digestif
- **1x Boisson Minceur (Thermojetics)** - Energie et perte de cms

Ce programme revient seulement à **€ 2,75** par repas et vous allez remplacer 2 repas par jour. Le prix total revient à **€ 163**. **(SANS les frais de livraison dans le prix / Rajouter € 12 à 15)**

Notre Programme **B** **- RAPIDE / MINCEUR PLUS - (le plus vendu)** inclut le programme A et 2 produits de plus.
**- 1x F2 Multivitamines -** Indispensable si pas vous ne mangez pas 5 portions de fruits et légumes par jour et pour éviter les manques qui ralentissent la perte de poids.
**- 1x les Fibres** - Favorise le transit et la perte de poids, aide au contrôle de l'appétit.
Ce programme revient seulement à **€ 3,45** par repas et vous allez remplacer 2 repas par jour. Le prix total revient à **€207** **(SANS les frais de livraison dans le prix / Rajouter € 12 à 15)**

Notre Programme **C** **- TRES RAPIDE / MINCEUR EXPRESS -** inclut le programme B et 1 produit de plus.
**- 1x Formule 3** – Aide à la construction de la masse musculaire et le contrôle de l'appétit. Plus de tissu musculaire = moins de graisse.
Ce programme revient seulement à **€ 4,10** par repas et vous allez remplacer 2 repas par jour. Le prix total revient à **€ 245**. **(SANS les frais de livraison dans le prix / Rajouter € 12 à 15)**

Revenez sur ce que le prospect dépense chaque jour en aliments qui lui font prendre du poids & le garder! Expliquez:

Vous dépensez actuellement ____€ par jour et notre programme remplacera 2 repas, donc c'est juste un déplacement de budget.

De plus, en tant que nouveau(lle) client(e), je vais vous envoyer un Dossier de Suivi pour votre coaching avec des recettes pour vos shakes et plein d'autres choses passionnantes.

Vous préférez le programme **A, B OU C ?**
***(Pincez-les lèvres! Arrêtez de parler !! Laissez à votre client le temps d'y penser et de choisir !)***

---

**« POSE DES QUESTIONS » - Voir REPONSES AUX QUESTIONS**
**et revenir sur le choix A, B ou C**

---

Super !

C'est un bon choix ! Vous allez adorer ce Programme !

Vous pouvez choisir 2 parfums : Vanille, Chocolat, Fraise, Fruit Tropical, Cookies & Cream et Cappuccino. Lesquels désirez-vous ?
***(notez le(s) parfum(s)).***

Donc, le prix total livré chez vous est de € ____. Vous allez pouvoir faire votre règlement directement en ligne, sur le lien de paiement que je vais vous envoyer juste après notre appel ?

Très bien quelle est votre adresse ? Votre numéro de téléphone ? votre email ?

**Finir la commande :**
Ne raccrochez pas avant d'avoir fixé le 1er RV de suivi – Rappelez-vous, le suivi est la clef pour fidéliser vos clients.

Dès que le paiement sera effectué , votre programme sera expédié par _____ donc vous devriez le recevoir sous ___ jours ouvrés.

Fixez un rendez-vous pour le moment où le client reçoit son colis, ou demandez-lui de téléphoner à réception

Très IMPORTANT pour votre suivi, j'aurai besoin de votre poids initial ainsi que 6 points de mensurations : cuisses en haut à l'endroit le plus fort, la taille au niveau du nombril, les hanches, la poitrine, les bras au niveau du biceps, le cou. C'est très important pour la mise en place du suivi.

Parfait, je vous dis à ----,

Bonne journée.

****Expédier la commande***
Produits commandés
Dossier Client
Catalogue produits #6240

Assurez-vous de mettre des étiquettes
sur tous les produits et documents
Avec votre nom/prénom/Tél

**CHOIX DES PROGRAMMES**

**PROGRAMME A = € 163*** *(€ 2,75 par repas remplacé)*
2x F1
1x Aloe Drink
1x Thermojetics 50gr

**PROGRAMME B = € 207*** *(€ 3,45 par repas remplacé)*
**A plus :**
1x F2 Multivitamines
1x Fibres

**PROGRAMME C = € 245*** *(€ 4,10 par repas remplacé)*
**B plus** :
F3 Poudre Neutre (PPP)

** prix basé sur tarif de juillet 2011*

**SI LA PERSONNE N'A PAS LE BUDGET POUR ACHETER L'UN DES PROGRAMMES A, B ou C**
**Lui proposer les 2 autres solutions ci-dessous**

Notre Programme Budget Plus comprend notre boisson **Thermojectics** plus notre substitut de repas (Formule 1) pour 2 repas par jour, ainsi vous éliminerez des kg & des cm. Ce programme coûte **83,00€ (SANS les frais de livraison dans le prix / Rajouter € 8 à 10)**

Le Programme Budget comprend **notre substitut de repas (Formule 1)** pour 2 repas par jour. Ce programme vous permet d'éliminer des kg, c'est un peu plus long, mais cela donne des bons résultats ! Ce programme coûte **51,00 € (SANS les frais de livraison dans le prix / Rajouter € 8 à 10)**

Avec lequel des 2 programme aimeriez-vous commencer maintenant ? **Ne dites RIEN de plus – laissez parler le prospect.**

Quel parfum préférez-vous, Vanille, Chocolat, Fraise, Fruit Tropical, Cookies & Cream et Cappuccino ?

Donc, le prix total livré chez vous est de € ____. Vous allez pouvoir faire votre règlement directement en ligne, sur le lien de paiement que je vais vous envoyer juste après notre appel ?

Très bien quelle est votre adresse ? Votre numéro de téléphone ? votre email ?

(voir « Finir la commande » ci-dessus)

Si le prospect dit toujours "non", remerciez-le et passez à la personne suivante.

**FAITES EN SORTE QUE LE PROSPECT AIT UNE BONNE OPINION DE LUI-MEME, DE VOUS ET D'HERBALIFE.**

## Comment répondre aux questions soulevées...

**1. C'est cher**
"Je comprends votre opinion, mais si on regarde le prix par repas, cela revient à moins de 4,5€, lait compris. C'est tout à fait raisonnable pour un repas complet et équilibré.
**Vous ne croyez pas ?"**

Vous préférez le programme **A, B OU C ?**

**2. Suis-je obligé de prendre ces produits à vie ?**
*"Non."*
*(Avec le temps, le client réalisera naturellement qu'il est important de prendre les produits pour assurer son bien-être, il décidera alors lui- même de continuer !)*

Vous préférez le programme **A, B OU C ?**

**4. Les produits Herbalife sont-ils dignes de confiance ?**
"Chaque produit Herbalife et ses ingrédients subissent une procédure qualité très stricte. La société Herbalife mène également un certain nombre d'essais cliniques qui viennent illustrer la recherche sur laquelle repose les produits."

Vous préférez le programme **A, B OU C ?**

**6. Puis-je obtenir une remise à l'achat des produits ?**
"oui et pour cela il vous suffit uniquement de devenir MEMBRE. Outre les remises sur les produits, qui peuvent atteindre 25 à 50%, vous découvrirez bien d'autres façon de générer également un revenu. Je vous parle des opportunités Herbalife ?" Cela vous intéresse ?

Oui - l'inviter à un HOW

# Le Suivi de vos Clients

***Comment faire un Bon Suivi ?*** *LE $UIVI = FORTUNE*

**1er jour :** Bravo pour votre démarrage, je vais vous aider à obtenir de bons résultats, suivez bien mes conseils svp

- Comment avez-vous pris les tablettes ? Et Combien ?
- Comment avez-vous trouvé le goût du shake ?
- Comment prenez-vous la boisson Thermojetics ?
- Combien buvez-vous d'eau?

Encouragement.

**3e jour :** Comment allez-vous ? Refaire les questions du 1er jour.
Diarrhée: Arrêter le lait et enlever 1 fibre. Constipation: Arrêter le lait, ajouter 1 fibre.
Nausée: Arrêter le lait. Maux de tête: Boire 2 litres d'eau par jour.
J'ai faim: manger 1 ou 2 barres protéinées ou un fruit dans la journée. Ne pas sauter de repas, manger 3 fois par jour. Boire plus d'eau.
Encouragement.

**7e jour :** Jour des résultats. Connaître les résultats poids et cm (cuisses, hanches, taille, poitrine et bras). Parler de Thermo complète, parler d un produit qu'elle n'utilise pas encore… faire la promotion de chaque produit non utilisé, parler de la promotion du mois (produit du mois), parler de la promotion des références.
Encouragement.

**14e jour :** Connaître les résultats poids et cms.(cuisses, hanches, taille, poitrine et bras).
QUI CONNAISSEZ-VOUS ? Qui désire perdre du poids, retrouver la forme?
Possibilité de programmer une **Présentation Bien-être** Ou **1 promotion - une cliente présentée qui vous prend un programme long terme vous offrez à votre cliente un produit qu'elle n'utilise pas encore**
Promotion du programme 3 références = 1 programme offert d'un mois
Toujours parler d'un produit qu'elle n'utilise pas encore… parler de la promotion du mois (produit du mois), parler de la promotion des références. Et surtout parler des histoires de vos clients qui utilisent les produits et qui ont de bons résultats la meilleure motivation est par l'exemple d'autres.

**21e jour :** Connaître les résultats poids et cm (cuisses, hanches, taille, poitrine et bras).
QUI CONNAISSEZ-VOUS ? Qui désire perdre du poids, retrouver la forme ?
Possibilité de programmer une **Inauguration**. Ou **1 promotion une cliente présentée qui vous prend un programme long terme vous offrez à votre cliente un produit qu'elle n'utilise pas encore**
Promotion du programme 3 référence = 1 programme offert d'un mois
Toujours parler d'un produit qu'elle n'utilise pas encore…, parler de la promotion du mois (produit du mois), parler de la promotion des références. Et surtout parler des histoires de vos clients qui utilisent les produits et qui ont de bons résultats la meilleure motivation est par l'exemple d'autres.

**28e jour :** Connaître les résultats poids et cm (cuisses, hanches, taille, poitrine et bras).
QUI CONNAISSEZ-VOUS ? Qui désire perdre du poids, retrouver la forme ?
Possibilité de programmer une **Inauguration**. Ou **1 promotion une cliente présentée qui vous prend un programme long terme vous offrez a votre cliente un produit qu'elle n'utilise pas encore**
Promotion du programme 3 références = 1 programme offert d'un mois
Toujours parler d un produit qu'elle n'utilise pas encore… parler de la promotion du mois (produit du mois), parler de la promotion des références. Et surtout parler des histoires de vos clients qui utilisent les produits et qui ont de bons résultats la meilleure motivation est par l'exemple d'autres.

**Suivi régulier chaque semaine. Chercher les références**
**Et l'inviter à une Présentation Bien-être.**

**Important : le suivi doit rester hebdomadaire afin de lui apporter un soutien**
**Et un résultat long terme.**